

#BEST SELLER DE NEW YORK TIME

HABITOS

MILLONARIOS

EL CAMINO
REAL HACIA
LA RIQUEZA
Y LA
PROSPERIDAD



UPDATED
with new
PRODUCTIVITY
CHAPTERS

EN ESPAÑOL

DEAN GRAZIOSI



#BEST SELLER DE NEW YORK TIME

HABITOS MILLONARIOS



EL CAMINO
REAL HACIA
LA RIQUEZA
Y LA
PROSPERIDAD

EN ESPAÑOL
DEAN GRAZIOSI

Elogios para

Millonario

ÉXITO

Hábitos "En este libro hay recetas increíbles para obtener la vida que desea más rápido, más fácil y con menos estrés. Léelo y vive rico! "

-

David Bach, nueve veces New York Times autor más vendido y experto financiero

"En este libro increíblemente inspirador, Dean Graziosi nos da la clave para una mejor felicidad, riqueza y libertad. Una lectura obligada."

-

Brendon Burchard, # 1 New York Times Autor de best-sellers y entrenador de alto rendimiento líder en el mundo "Dean es un guía compasivo y experimentado que quiere que ganes. Este libro está lleno de corazón, energía y sabiduría ganada con esfuerzo que transformará su vida. Una lectura obligada para cualquiera que quiera tomar

control de su vida ".

-

Marie Forleo, emprendedor, autor, filántropo y fundador de MarieTV y B-School, inspirando a decenas de millones a crear un negocio y la vida que aman "Dean Graziosi tiene la capacidad única de tomar lo que otros lo hacen tan complicado y lo reducen a una receta para el éxito que cualquiera puede seguir ".

-

Larry King, presentador de radio y televisión galardonado



Millonarios

SUCCESS

Hábitos

También por Dean Graziosi

30 días para obtener efectivo en bienes

raíces Sea millonario en bienes raíces

Totalmente cumplido

Copyright © 2019 por Dean Graziosi **Publicado en los Estados Unidos por:** Hay House, Inc .: www.hayhouse.com ®

Publicado en Australia por: Hay House Australia Pty. Ltd .: www.hayhouse.com.au •

Publicado en el Reino Unido por: Hay House UK, Ltd .: www.hayhouse.co.uk •

Publicado en India por: Editores de Hay House India: www.hayhouse.co.in Diseño de portada: Diseño XHeight • Diseño de interiores: Nick C. Welch Indexador: Joan Shapiro Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida por ningún proceso mecánico, fotográfico o electrónico, o en forma de grabación fonográfica; ni puede almacenarse en un sistema de recuperación, transmitirse o copiarse de otro modo para uso público o privado —que no sea para "uso justo" como breves citas incorporadas en artículos y reseñas— sin el permiso previo por escrito del editor.

El autor de este libro no da consejos médicos ni prescribe el uso de ninguna técnica como forma de tratamiento para problemas físicos, emocionales o médicos sin el consejo de un médico, ya sea directa o indirectamente. La intención del autor es solo ofrecer información de carácter general para ayudarlo en su búsqueda del bienestar emocional, físico y espiritual. En caso de que utilice la información contenida en este libro para usted, el autor y el editor no asumen ninguna responsabilidad por sus acciones.

Publicado anteriormente por Growth Publishing en 2017, ISBN: 978-1-68419-207-6.

Datos de catalogación en publicación de la Biblioteca del Congreso Nombres: Graziosi, Dean, autor.

Título: Hábitos de éxito millonario: la puerta de entrada a la riqueza y la prosperidad / Dean Graziosi. Descripción: 1ª

edición. | Carlsbad, California: Hay House, [2019]

Identificadores: LCCN 2018034064 | ISBN 9781401956875 (tapa dura: papel alcalino) Temas: LCSH: Finanzas, Personal. | Millonarios. |

Riqueza. | Éxito.

Clasificación: LCC HG179 .G726 2019 | DDC 332.024 / 01 - registro LC dc23 disponible en <https://lccn.loc.gov/2018034064>

ISBN de tapa dura: 978-1-40195687-5

ISBN del libro electrónico: 978-1-4019-5708-7

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 1a edición, enero

de 2019

Impreso en los Estados Unidos de América.

Me gustaría dedicar este libro a mis queridos amigos Tony Robbins, Joe Polish y Dan Sullivan, las tres personas que han tenido una gran influencia en mi vida, mi el éxito y mi abundancia.

Ni siquiera puedo empezar a expresar lo agradecido que estoy por esos tres hombres que llegaron a mi vida exactamente cuando los necesitaba. Pero también quiero dedicar este libro a todos los hombres y mujeres a lo largo de los años que tuvieron la voluntad y el altruismo de compartir su sabiduría transformadora, a través de libros y charlas, con aquellos ansiosos.

por un nuevo camino.

Hice lo mejor que pude para absorber todo lo que escuché, leí y observé y, a su vez, lo que aprendí se filtró en mis pensamientos y mis palabras. Los ejercicios, las historias, las recetas y los hábitos de éxito que encontrarás en estas páginas, los he aprendido durante décadas de prueba y error, fracasos y éxitos.

Pero se han enriquecido enormemente con todos los demás que han recorrido el camino antes que yo, y por

que estoy agradecido.

Esta dedicación, entonces, es mi manera de reconocer a todas las personas que han hecho una gran diferencia en mi vida. Espero que de la misma manera te sirva

usted, y este libro marcará una diferencia igualmente grande en su vida.

CONTENIDO

Introducción

C HAPTER 1: Es el momento adecuado para cambiar sus hábitos

C HAPTER 2: La base para todo el éxito

C HAPTER 3: El villano interior

C HAPTER 4: El poder de tu historia

C HAPTER 5: Despierta al héroe interior

C HAPTER 6: Un objetivo brillante

C HAPTER 7: Atracción y persuasión

C HAPTER 8: Después del "Sí"

C HAPTER 9: El poder de la felicidad

C HAPTER 10: Los trucos rápidos para el éxito

C HAPTER 11: El reto

ACTUALIZADO: PRODUCTIVIDAD Y EL ARTE DEL LOGRO

C HAPTER 12: Tiene que ser un infierno sí o un infierno no

C HAPTER 13: La forma más verdadera de productividad y por qué necesita dominarla Expresiones de gratitud

Sobre Dean

INTRODUCCIÓN

Cuando decidí sentarme y escribir un libro exponiendo los hábitos crudos y sin filtrar que me llevaron de generaciones de miembros de la familia que trabajan duro pero que luchan a tener más éxito de lo que jamás imaginé que podría lograr un hombre, esperaba que tuviera un impacto en esos quien lo leyó. Pero tengo que ser honesto: nunca imaginé que este libro se convertiría en uno de los libros más vendidos en el mundo y se volvería viral. Mientras escribo esta pequeña actualización rápida al comienzo del libro para informarle acerca de dos nuevos capítulos que he agregado, este libro tiene más de 300.000 copias enviadas y creciendo rápidamente. No se limite a jugar con este libro. No se limite a leer los primeros capítulos y dejarlo para otro día. Devora este libro y ponga las lecciones en juego en su vida. Y casi lo olvido, el libro mejoró aún más con dos capítulos nunca antes vistos sobre productividad y cómo superar a todos los que te rodean. Este es tu momento. ¡Hazlo real!

En la primavera de 1944, nació un niño al que llamaremos JP de padres inmigrantes en un barrio difícil en el corazón de Los Ángeles. Antes de que JP tuviera dos años, sus padres se divorciaron, su madre tenía problemas económicos y cuando tenía nueve años, JP estaba en las calles buscando una manera de ayudar a su madre a llegar a fin de mes. Periódicos, macetas, tarjetas de Navidad ... lo que sea, lo más probable es que haya intentado venderlo. Cuando su madre ya no pudo cuidar de JP y su hermano, los niños fueron colocados en un hogar de acogida.

Cuando era un adolescente sin la guía de sus padres, JP se unió a la gente equivocada, se unió a una pandilla local y luchó para aprobar sus clases como estudiante en la escuela secundaria

John Marshall en Los Ángeles. Un día, en el 11 ° grado, el maestro de secundaria de JP lo sorprendió a él y a su amiga Michelle haciendo el tonto y pasando notas en clase. Los hizo pararse frente a la clase mientras proclamaba: "¿Ves estos dos? No te quedes con ellos porque no van a representar nada.

Absolutamente nunca triunfarán en ningún negocio ".

Puede que JP no se haya dado cuenta en ese momento, pero momentos como ese crean nuestra vida.

hábitos: buenos, sí, pero también malos que pueden impedirnos alcanzar nuestro máximo potencial. JP

podría haberse dicho a sí mismo: "Nunca llegaré a nada". En lugar de eso, dijo: "Al diablo con ese tipo. Le demostraré que está equivocado ".

JP desarrolló su primer hábito de éxito en uno de sus primeros trabajos. Me dijo: "Tengo Trabajé toda mi vida, a partir de los nueve años. Tenía cosas como rutas de papel a los once años que continué durante toda la escuela secundaria. Incluso trabajé un tiempo en la tintorería local barriendo los pisos y haciendo trabajos ocasionales para un propietario que estaba tan apretado de dinero que chillaba cuando caminaba. Trabajaba tan duro como podía por tan solo 1,25 dólares la hora. Luego, un día después de la escuela, me llamó y me dijo: '¡Anoche miré detrás de los gabinetes y no había polvo! Luego recogí una alfombra, ¡sin polvo! ¡Limpia este lugar como si te estuviera mirando cada minuto! Le dije: 'Me contrató para limpiar y mi trabajo es hacer lo mejor que pueda'. Estaba tan contento que me dio un aumento de \$ 1,50 la hora. Para que él hiciera eso, fue como si yo hubiera ganado un premio de la Academia. Y para ser honesto, aprendí una lección importante de este período de mi vida. Las personas exitosas, ya sea que trabajen para otra persona o para sí mismas, hacen lo que hacen lo mejor que pueden, como si el jefe los estuviera observando cada minuto de cada día. Aprendí que en todo lo que haces, siempre haz tu mejor esfuerzo ".

Algunos pueden creer que esto te convierte en un tonto sí-hombre. Creo que hacer tu mejor esfuerzo es uno de los hábitos

de éxito que debes desarrollar. Los beneficios son numerosos, variados y significativos.

En este caso, su hábito ayudó a JP a completar una tarea mundana en el presente (y a completarla bien), lo que lo llevó a obtener tareas futuras que amaba.

Antes de continuar con la historia de JP, me gustaría contarte un poco sobre los hábitos de éxito y cómo este libro te ayudará a hacerlos tuyos.

Te voy a mostrar un camino y un proceso que te permitirá adoptar hábitos de éxito para que se mantengan. No tienes que cambiar tu mundo al revés o intentar forzar "nuevos hábitos" de la noche a la mañana que interrumpen tu vida y te hacen volver al punto de partida. Por el contrario, puede hacer pequeños cambios apenas perceptibles en sus rutinas diarias al eliminar aquellas cosas que no le sirven y reemplazarlas con hábitos que crean un camino hacia la riqueza y la abundancia. No importa si eres emprendedor, dueño de un negocio, ejecutivo, inversionista, empleado o un joven que recién comienza tu primer trabajo. Los hábitos, principios, recetas y ejercicios de los próximos capítulos le darán una ventaja competitiva y lo catapultarán al siguiente nivel.

Entonces, si bien el enfoque principal de este libro es el éxito financiero, los métodos que compartiré también pueden impulsarlo a nuevos niveles de satisfacción en otras áreas de su vida.

incluyendo familia, paternidad, amistades, relaciones, espiritualidad, salud, aptitud física, amor, pasión, intimidad y más. No importa lo que alguien le haya dicho en el pasado, usted tiene derecho y puede poseer satisfacción, gozo y abundancia en todas las áreas de su vida.

Te ayudaré a desarrollar estos hábitos a través de una variedad de métodos. Compartiré historias asombrosas de personas de gran éxito que conozco y cómo aprendieron y aplicaron los comportamientos y rutinas que les permitieron convertirse en personas con grandes logros y ganancias. Le proporcionaré

ejercicios que le ayudarán a desarrollar y practicar nuevos hábitos. Y ofreceré algunas historias de mi propia vida que espero inspiren e instruyan.

Más sobre todo esto un poco más tarde. Volvamos ahora a nuestro amigo, que cuando lo vimos por última vez estaba barriendo pisos con gran esfuerzo y habilidad.

JP se graduó de la escuela secundaria, pero no fue a la universidad. En cambio, se unió la Marina de los EE. UU. y sirvió dos años en el portaaviones USS Avispón. Después de la Marina, JP tuvo varios trabajos mal pagados, incluido el de conserje, en una estación de servicio y como vendedor de seguros.

Trabajó brevemente para Redken Laboratories pero fue despedido después de un desacuerdo con su jefe.

Incluso aceptó un trabajo como vendedor de enciclopedias puerta a puerta mal pagado.

Al recordar esa época, JP dice que aprendió otro hábito importante y de éxito para toda la vida.

“Tocaba cincuenta puertas y las cincuenta me cerraban en la cara. Así que tuve que aprender a ser tan entusiasta en la puerta número cincuenta y uno o ciento cincuenta y uno como en la primera puerta ”.

Aprendió a superar el rechazo, a comunicarse con las personas escuchándolas y a persuadir a los demás para que actúen. Este no era un trabajo de ensueño, pero estaba construyendo algunos de los hábitos clave para el éxito que le permitirían lograr grandes avances en el futuro. No se dio cuenta, pero sus hábitos lo ayudaron a perseverar. En ese momento, el vendedor promedio de enciclopedias de puerta en puerta que trabajaba por comisión directa solo duraba tres días. JP duró tres años y medio.

A pesar de su ética de trabajo, JP todavía se quedó sin hogar cuando era un adulto joven. “Cuando me quedé sin hogar por primera vez, tenía poco más de veinte años. Mi esposa ya no podía soportar ser madre, así que dejó a nuestro hijo de dos años

y medio en mis brazos y se fue con todo el dinero que teníamos. Pronto supe que ella no había pagado el alquiler durante tres meses, así que sin dinero y con tres meses de retraso en el pago del alquiler, nos desalojaron. Estaba entre trabajos, así que mi hijo y yo estábamos en las calles sin dinero y tratando de vivir en un automóvil viejo que tenía en ese momento. Recuerdo que le dije a mi hijo: 'Vamos a hacer esto juntos'. Fui a terrenos baldíos y recogí botellas de Coca-Cola y botellas de 7UP, porque en esos días te daban dos centavos por uno pequeño y cinco centavos por uno grande. Cuando estás arruinado y no puedes pagar las cuentas

veces como hombre y como padre. Pero lo que aprendí fue que cuando estás realmente deprimido, y estás en el fondo, todo lo que puedes hacer es mirar hacia arriba ".

Por más difíciles que fueran las circunstancias de JP, poseía una ventaja de la que carecen muchos otros en circunstancias mucho mejores: ¡tenía una visión para su vida! Estaba decidido a iniciar su propia empresa y, después de vender enciclopedias puerta a puerta durante esos tres años, sabía que no quería trabajar para otra persona. Podría hacerlo solo.

Pero había un gran obstáculo: JP solo tenía \$ 700 a su nombre. Todos le dijeron que no podía iniciar su empresa porque necesitaba más dinero, más educación, más experiencia, más inteligencia, una economía diferente y muchas otras cosas que le faltaban. ¿Suena familiar? Bueno, después de escuchar todos esos consejos, hizo lo que hace la mayoría de las personas exitosas: se escuchó ante todo a sí mismo y comenzó la empresa de todos modos. JP desarrolló un hábito exitoso de creer en sí mismo e ignorar a los detractores. "Eso fue extremadamente difícil para mí. Quiero decir, ¿cómo se inicia una empresa, se equilibran las facturas, no se le paga y se sigue vendiendo de puerta en puerta todos los días? Fue muy difícil. Deberíamos haber ido a la quiebra todos los días durante los dos primeros años de la empresa, pero dos años después, finalmente pudimos pagar nuestras facturas a tiempo. No solo págaless, sino póngalos. Recuerdo haber dicho: 'Oye, lo logramos. ¡Nos sobraron \$

2,000! Lo hicimos. ¡Tenemos éxito! ”

Eventualmente, JP pudo usar sus habilidades de persuasión y comunicación para hacer crecer su empresa a pasos agigantados. JP incluso mejoró sus habilidades para escuchar y desarrolló el hábito clave de poder leer a sus clientes en el nivel más profundo. “Creo que en lo que soy realmente hábil es en tener la capacidad de escuchar. Y no solo escuchar, sino escuchar todo lo que dice la gente en lugar de pensar en lo que voy a decir a continuación. Eso tomó un tiempo, pero creo que finalmente me volví bastante bueno en eso ”.

Mediante la perseverancia y el desarrollo de hábitos positivos de éxito —escuchar para comprender, tener visión, hacer siempre lo mejor que pueda, ignorar a los detractores y mantener una actitud positiva ante el rechazo—, JP convirtió su empresa en un éxito internacional.

Quizás hayas escuchado el viejo dicho: "No es donde empiezas, es donde terminas". JP es una prueba viviente de este adagio. Comenzó sin nada y ascendió hasta convertirse en una de las personas más ricas del mundo. En 2015, la revista Forbes lo incluyó como el número 234 en la lista Forbes 400 de los estadounidenses más ricos (con un patrimonio neto de \$ 2.8 mil millones). El nombre completo de JP es John Paul DeJoria. Es el fundador de la línea de productos para el cabello Paul Mitchell, el tequila Patrón y una docena de otras empresas exitosas.

DeJoria suele aconsejar a los jóvenes emprendedores que desarrollen hábitos positivos, cree

en sus instintos, y corren riesgos. Él dice: “No puedes dejar que otras personas te desanimen. Quiero decir, ¿qué diablos saben ellos? Me dijeron: 'No, nunca puedes ingresar a la industria de la belleza'

docenas de veces. Todos me decían que 'hay mucha competencia y que no tengo dinero'. Incluso se rieron de mí cuando comencé Patrón. La gente decía: '¿Tequila? ¿A \$ 37 por botella? ¿Estás bromeando? ¡Puedo comprar tequila por cuatro

dólares! Así que ve con tu propio instinto y siempre haz algo bueno por alguien más ".

Aunque amo toda la historia de John Paul DeJoria, disfruto de esa advertencia temprana de su maestro de secundaria que le dijo a John Paul y su amiga Michelle Gilliam que nunca llegarían a nada. Bueno, decir que demostraron que esta maestra estaba equivocada es una gran subestimación. John Paul es un multimillonario que está cambiando vidas en todo el mundo, y Michelle Gilliam es más conocida hoy como Michelle Phillips, miembro fundadora de la banda de folk-rock de los años 60 The Mamas & The Papas, que vendió 40 millones de discos. Michelle localizó a ese maestro para el 50 cumpleaños de John Paul, y cuando el maestro se enteró del éxito de sus antiguos alumnos, todo lo que pudo decir fue: "Bueno, mierda".

LOS HÁBITOS DE ÉXITO TE PONERÁN EN UN CAMINO DIFERENTE

Sabes, escuchar una historia como la de John Paul puede ser inspirador. Podría ser la historia de Rocky o la historia de Rudy o la historia del desamparado que sube y hace que suceda. Pero a pesar de lo inspiradora que es la historia de John Paul, en cierto modo, también podría hacerte cuestionar tus propias habilidades. Podrías pensar: "No soy lo que es John Paul, ¡no puedo hacer lo que él hizo! Tal vez no tenga la energía que él tiene o el valor que tiene ". Si esta es tu percepción, entonces date cuenta de que en este momento no importa de dónde vienes. Solo importa dónde estás y adónde quieres ir.

¡Pero tienes que comprometerte a ir allí! Podrías estar haciendo mil otras cosas además de leer este libro. En muchos casos, podrías estar haciendo un trabajo ajetreado que embota tus sentidos y te hace continuar con esa vida de status quo que es menos de lo que mereces.

Los humanos están más ocupados ahora que nunca en la historia de los tiempos. Amo la tecnología, pero todos los avances para hacernos la vida más fácil realmente nos han permitido ir más rápido. Seamos realistas: lo que realmente ha hecho es que todos estén más ocupados. Con mensajes de texto y correos

electrónicos zumbando en nuestros bolsillos, nuestra disponibilidad constante para llamadas telefónicas y nuevas aplicaciones y redes sociales en nuestros teléfonos, estamos más distraídos, más desenfocados y más enredados que nunca en sudar por las cosas pequeñas. Muchos de nosotros sentimos que estamos corriendo

todos los días, pero realmente sin llegar a ninguna parte. Bueno, ¿y si te dijera que es verdad? Vas más rápido que nunca, pero es posible que estés en una cinta de correr y no en una escalera. Rápido solo es bueno cuando tienes el camino correcto. De lo contrario, todo lo que hace es perderse más rápido. Cuando tiene los hábitos de éxito correctos, puede ir rápido en la dirección correcta porque conoce el destino de antemano. Prometo compartir estos hábitos de una manera que le permitirá digerirlos y usarlos con facilidad.

Pronto se hará evidente cómo puede silenciar todos los demás "ruidos" en su vida y exponer el camino claro hacia su siguiente nivel. Déjame decirte por qué esta vez será diferente.

Al igual que John Paul, verá un número creciente de pequeños cambios que puede hacer ahora que tendrán un impacto masivo en el futuro. Cuando estaba en lectura especial en séptimo grado, mi propia maestra, la Sra. Thompson, se burló de mí, al igual que John Paul lo hizo su maestra. A menudo, me decía que era estúpida, pero sin que yo lo supiera, tenía dislexia y tenía problemas para concentrarme en los conceptos básicos de lectura y ortografía. Simplemente no pude entenderlo. Pero hay, por supuesto, un lado positivo en esas luchas, e incluso un lado positivo en las acciones equivocadas de la Sra. Thompson. De hecho, hubo muchos aspectos positivos que surgieron de esa situación, pero uno específicamente que te beneficiará.

Una habilidad única surgió de mi incapacidad para leer y comprender como otros niños. Debido a esta "desventaja", me convertí en un aprendiz visual y audible que sabe cómo crear recetas fáciles de seguir para el éxito. Y seguir una receta es

mucho más rápido que intentar resolver algo desde cero o mediante prueba y error.

RECETAS AHORRA TIEMPO

Tener las recetas adecuadas puede llevarlo al éxito rápidamente. Si desea recrear para sus amigos y familiares el delicioso sabor de los espaguetis y las albóndigas de su restaurante italiano favorito, hay muchas maneras de hacerlo. Podrías ir a Italia y estudiar cocina italiana durante meses. Podrías ir al Culinary Institute of America en Hyde Park, Nueva York, y estudiar durante años para obtener un título en cocina italiana. Podrías probar receta tras receta buscando la salsa secreta.

O tal vez podría esperar hasta un domingo cuando el chef trabajaba en un turno de 12 horas, y cuando lo vea caminando cansado hacia su auto, acérquese a él y dígame: "Hola, chef, me encantan sus espaguetis y albóndigas. No estoy en tu negocio y nunca seré un competidor. Solo quiero hacer tus espaguetis y albóndigas para mi familia y, sinceramente, no quiero perder el tiempo. ¿Podría darte uno?

cien dólares por la receta?

¡Luego puede ir a casa y hacer espaguetis y albóndigas que tengan un sabor tan increíble como los hace el chef! Y lo puedes hacer ese mismo día porque ahora tienes la receta.

Este libro le dará un tipo diferente de receta. Eso es lo que hago: creo recetas que le brindan a las personas los resultados que desean, rápidamente. Probablemente existan un millón de opciones para ayudar a las personas a alcanzar el éxito. Probablemente haya leído libros de desarrollo personal, o tal vez incluso haya asistido a un evento motivador o inspirador. Pero por alguna razón, tal vez no se mantuvo en el nivel que deseaba; por eso estás leyendo este libro. Y no me lo tomo a la ligera. En lo mas minimo.

Aquí está mi promesa para ti: tengo recetas que te ayudarán a hacer pequeños cambios en tus hábitos que, a su vez, te harán irreconocible para ti mismo en el futuro. Solo necesitamos

pequeños cambios en nuestros hábitos de éxito millonario hoy para ser completamente diferentes en el futuro cercano y en los años venideros. Cuando decidí escribir este libro, reflexioné sobre mi propia vida y descubrí los hábitos que me han llevado a donde estoy hoy. Y eso es lo que obtendrá en este libro.

LOS TURNOS PEQUEÑOS PRODUCEN GRANDES RESULTADOS

Este libro no se basa solo en mi viaje personal hacia el éxito. Está lleno de principios universales que funcionarán para cualquier persona. Realicé una búsqueda para descubrir los hábitos utilizados por los multimillonarios, los mejores atletas, los líderes empresariales y algunos de los líderes de opinión del mundo, personas a las que conozco a través de mi trabajo. Muchos de estos individuos comenzaron desde abajo, en tiempos mucho más difíciles de lo que podemos imaginar hoy. Y cuando extraje sus estrategias y las vi dentro del contexto de mis propias estrategias personales, identifiqué los pequeños cambios que han marcado la diferencia en nuestras vidas y que tendrán el mayor impacto en su vida. Eso es lo que ofrecerá este libro. Le mostraré cómo reemplazar los viejos hábitos por otros nuevos que le ayudarán a dar el salto al siguiente nivel de éxito.

Le agradezco que haya recogido este libro y haya llegado tan lejos; por favor no pares ahora. La mayoría de la gente compra un libro por el título y lo deja reposar en un estante, esperando que por algún poder mágico el conocimiento y los pasos de acción se transfieran a su cerebro. Sé que estás ocupado y que se necesita tiempo y voluntad para leer un libro. Pero les insto a que hagan tiempo y encuentren la voluntad de seguir leyendo.

Prometo que haré todo lo que esté en mi poder para mantenerlo atractivo y emocionante, pero también para entregar las estrategias tácticas para deshacerse de los hábitos que actualmente no le están sirviendo y reemplazarlos por aquellos que pueden hacer crecer su vida.

riqueza y alegría exponencialmente. Créame, sé que puede sentir que no hay tiempo extra para implementar estos hábitos. Sé que no estás sentado leyendo este libro en este momento con cinco

horas extra en tu día. Pero como verá a lo largo de este libro, es como quitar una batería y colocar una nueva. Ya he compartido esto, pero vale la pena repetirlo: no tienes que dedicar tiempo a tu día para aprender nuevos hábitos; solo tienes que reemplazar los viejos hábitos. Para hacerlo, debe reconocer las rutinas contraproducentes en las que ha caído. Una vez que los reconozca, verá cuán realista es poder cambiarlos.

Hay un millón de caminos diferentes hacia el éxito. Pero con todas esas opciones, he aprendido que el camino más rápido implica una opción por encima de todas las demás. Cuando los hábitos de éxito se convierten en su nueva rutina, su vida puede cambiar drásticamente.

Has elegido este libro por una razón. Tal vez eres un baby boom que ha estado en un trabajo durante 30 o 40 años porque era lo más responsable, y finalmente es hora de reinventarte.

Quizás hace años alguien te dijo: "Deja de ser un soñador y haz lo correcto. Haz lo que sea seguro y seguro ". Y lo que está haciendo ha disminuido su entusiasmo por el trabajo y la vida, especialmente cuando sabe que estaba destinado a mucho más.

O tal vez el mundo te ha vuelto inseguro y te quedas en un trabajo que te hace vivir día a día con la esperanza de que algo cambie. Tal vez tenga su propio negocio y no le está yendo tan bien o es hora de llevarlo al siguiente nivel. O tal vez su espalda está contra la pared y el dinero es escaso, por lo que necesita un nuevo camino.

Realmente no importa quién eres o cuál es tu situación. Ya sea que sea un estudiante universitario que no esté seguro de si el mundo todavía tiene las oportunidades que tuvieron sus padres, o que esté listo para aprovechar todo su potencial y comenzar algo nuevo, este libro puede ayudarlo a tomar el control de su vida.

Es hora de dejar de ser el termómetro de la vida y empezar a ser el termostato. Deja de esperar que venga mágicamente un "descanso". Puede crear su propio descanso y hacerlo mucho más rápido de lo que jamás podría imaginar.

Pero antes de entrar en el "cómo", quiero compartir con ustedes el "por qué ahora".

Capítulo 1

ES EL MOMENTO DE CAMBIAR

TUS HABITOS

"Aquí está la cuestión: cuando se trata de confianza y tomar medidas valientes, Mucho de eso tendrá que provenir de lo que crees que debes hacer, de poder escuchar y distinguir el llamado de tu corazón, cómo te habla tu intuición, esa vocecita interior que dice: '¿Sabes qué? Levanta el teléfono y haz esa llamada 'o' Esta es la próxima acción que debes tomar '".

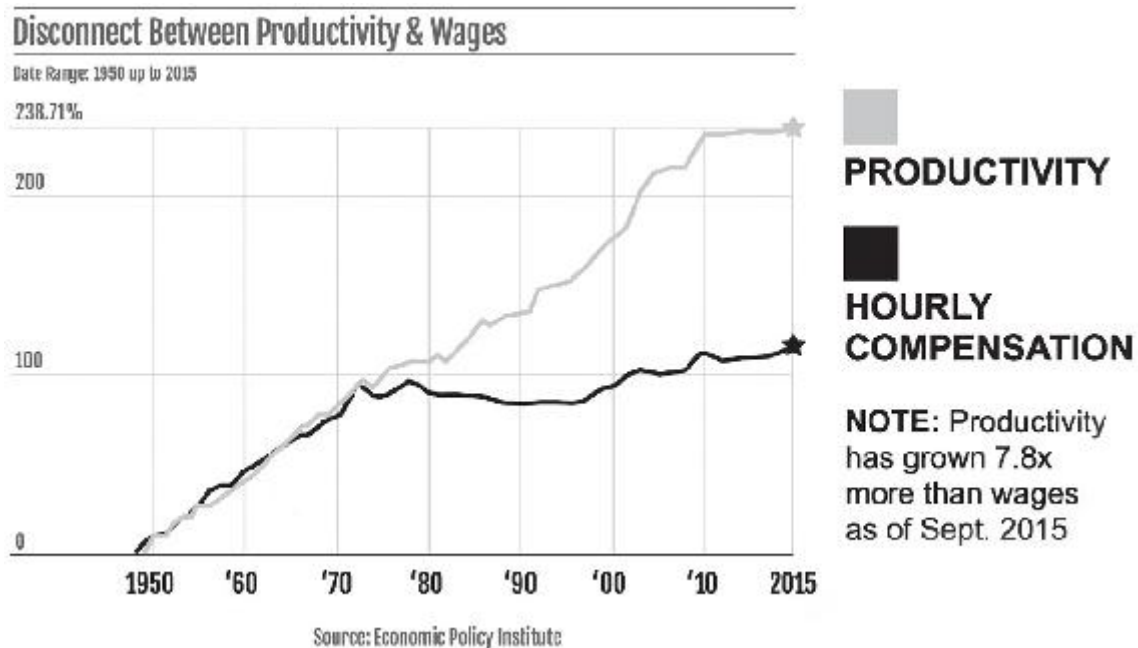
- Marie Forleo, entrevista con Dean Graziosi

Este es un momento volátil, incluso loco, en la historia de Estados Unidos. Desde la influencia de políticos divisivos en quienes la gente siente que no puede confiar, hasta la negatividad hacia los empresarios que trabajan duro y ganan mucho dinero, las normas sociales están cambiando. Como señalé anteriormente, la mayoría de la gente le dirá que siente que está trabajando más duro y más rápido para hacer las cosas, pero con poco efecto; se esfuerzan por ascender en la escalera del éxito, pero por alguna razón no está sucediendo.

¿Siente que no está obteniendo los resultados que desea o merece? Bueno, además de la tecnología que afecta este resultado, existe otro factor del que es posible que ni siquiera se dé cuenta. La buena noticia es que no estás loco por sentir que todo tu esfuerzo es en vano. No es tu culpa. Veamos cuál es realmente la culpa.

PRODUCTIVIDAD VS. INGRESOS

Al hacer mi investigación para este libro, una estadística sobre productividad me llamó más la atención.

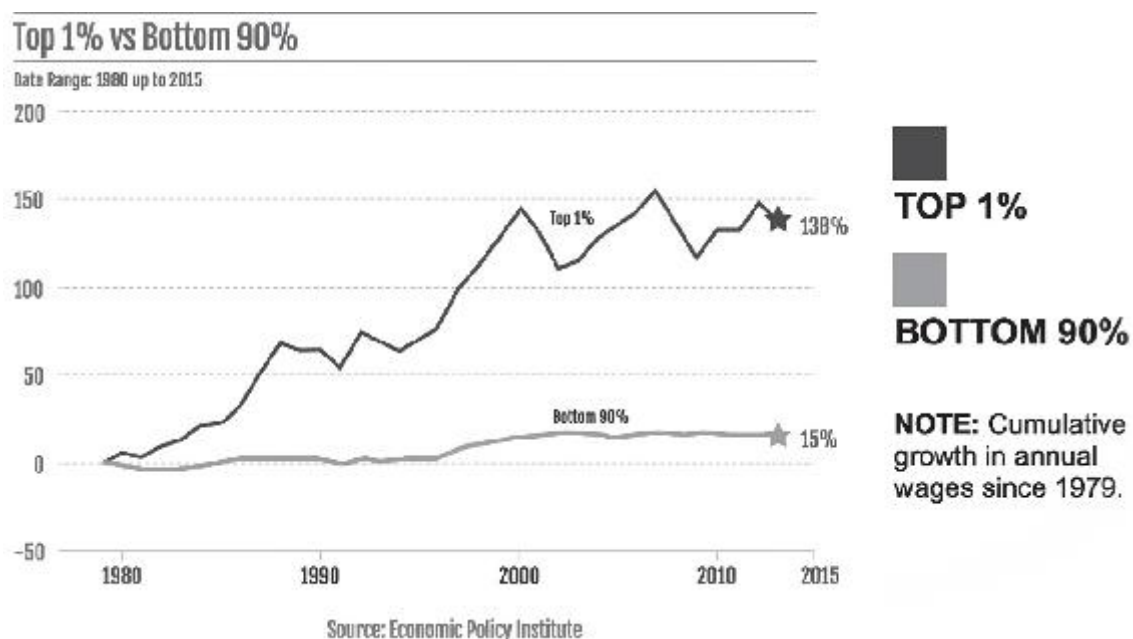


Si observa el siguiente gráfico, verá que durante muchos años la productividad y los salarios aumentaron unilateralmente en un ángulo pronunciado de 45 grados. Sin embargo, a medida que se acercaba 1973, las cosas cambiaron. Los salarios se mantuvieron planos, pero la productividad se mantuvo en la misma pendiente. ¿Y qué sugiere esa enorme brecha entre salarios y productividad? Significa que estamos haciendo más como sociedad, pero los ingresos no han reflejado esta producción. Entonces, cuando sienta que está trabajando más duro y más rápido y utilizando las tecnologías actuales para lograr más, lo está haciendo. Sin embargo, los salarios simplemente no se mantienen al día.

Es por eso que se siente más ocupado que nunca y con dificultades financieras. El hecho lamentable es que la brecha sigue ampliándose. Podemos ignorarlo y culpar a otros, o podemos crear hábitos que multipliquen los ingresos y el éxito en nuestros propios hogares.

La clase media está sufriendo un grave golpe. Algunos incluso dicen que vamos hacia una sociedad de dos clases. Ahora, sé que los políticos y aquellos que impulsan sus agendas han insistido en este punto, pero estoy “localizando” la conversación, estoy hablando de cómo afecta la economía en su casa y dentro de su familia.

No estoy atacando a los ricos. Diablos, en este libro te estoy dando los hábitos para hacerte rico o aumentar la riqueza que ya tienes. Pero las estadísticas no mienten. Si no está preparado y armado con las herramientas adecuadas, el cambio que está ocurriendo en Estados Unidos podría afectarlo enormemente. Y cuando vi el gráfico a continuación, supe que tenía que compartirlo. Hasta 1981, todas las clases de ingresos estaban aumentando



aproximadamente al mismo ritmo. Sin embargo, alrededor de 1981 comenzó a producirse una división. El 1 por ciento se separó de la multitud, y desde entonces el 1 por ciento superior de los ingresos de los asalariados ha aumentado un 138 por ciento, mientras que el 90 por ciento inferior de los ingresos de los asalariados solo ha aumentado un 15 por ciento.

Aquí hay una mirada alarmante al gráfico real. Pero dame un minuto para repasar los supuestos hechos y luego déjame explicarte cómo te afectan.

Desde una perspectiva, la brecha es cada vez más amplia; parece que estamos evolucionando hacia una sociedad de dos niveles. La clase media está siendo expulsada y, a partir de este gráfico, es obvio que esto no es solo una teoría. Esto es la vida real. Y es por eso que puede estar sintiendo los efectos de los que hablé antes.

Por muy asustado que te haga sentir ese gráfico, imagina esto: ¿Qué pasaría si esa brecha de ingresos que viste en el gráfico no te importara? ¿Qué pasaría si supiera que hay formas de volverse financieramente a prueba de balas y de crear la "clase" que desea en su vida, en su hogar y con su familia?

NUEVA MEDICIÓN DEL ÉXITO

Verá, tengo que creer en las estadísticas. Y si te resultan alarmantes, ¡genial! Más motivos para seguir leyendo y actuar en tu vida. Pero lo que es aún más alarmante es lo que significa el término

"clase media" en estos días.

Si usted y su cónyuge ganan \$ 120,000 al año juntos, eso significa que está en

la clase media. ¿Pero deberíamos animarnos? ¿Qué pasa si uno de ustedes tiene dos trabajos y el otro tiene que dedicar más tiempo durante los fines de semana? Claro, es posible que tenga un buen auto, una hermosa casa, vacaciones y algunas otras cosas interesantes. Pero tal vez los niños estén en una guardería y rara vez puedas pasar tiempo con ellos. Tal vez usted y su cónyuge no hayan tenido tiempo de calidad juntos en un tiempo porque están demasiado ocupados. Tal vez usted y su cónyuge estén, de hecho, menos comprometidos entre sí porque cuando hablan es entre correos electrónicos y mensajes de texto. Tal vez tenga su propio negocio y se sienta abrumado todos los días. Estos son solo algunos escenarios de muchos. Pero mi punto es simple: ¿Es esta realmente la clase media por la que quieres luchar?

Es hora de redefinir la clase media. Más específicamente, tenemos que empezar a hablar sobre el medio insatisfecho y el medio empoderado. Necesitamos el mismo tipo de redefinición para las clases altas y bajas.

Realmente no importa si cree que la clase media está desapareciendo. Si te está yendo bien económicamente pero tienes una calidad de vida horrible, o si no estás alcanzando todo tu potencial, esto no es lo que significa la vida. Tener dinero y no tener vida apestosa, y no tener dinero y desear poder crear una vida apestosa. Y voy a continuar diciéndoles a lo largo de este libro que con los hábitos correctos, no importa dónde esté la economía, qué le esté pasando al sistema de clases en este país o quién sea el presidente. Lo que importa es que bailes a tu propio ritmo. Recuerde, usted quiere convertirse en termostato, no en termómetro. De esa manera, usted tiene el control de su economía y estilo de vida personales. Puede dar forma a ambos para que se ajusten a sus requisitos de una manera significativa y satisfactoria. Y si, **EL DINERO NO ES MALO**

En mis años de viajar y conocer de primera mano a miles de mis estudiantes, descubrí que muchos de ellos tienen la creencia limitante de que el dinero es malo de alguna manera. Esta idea puede haber surgido de muchas fuentes: un padre antimaterialista, una ideología política o una doctrina religiosa. Entonces, antes de seguir adelante, abordemos este concepto y asegurémonos de tener algo de claridad al respecto.

Hacerse rico puede no curar todos los problemas, pero seguro que puede curar muchos de ellos. Cuando asegure la economía en su hogar, podrá salir a cenar más, pedirle a alguien que recoja su tintorería, contratar a alguien para que limpie su casa, salde deudas, compre una casa nueva, tome vacaciones y haga donaciones a organizaciones benéficas. . También puede permitir que su cónyuge se jubile, permitiendo que otra persona cumpla con su

su trabajo y obtenga los ingresos que ya no necesita.

Entonces, ya sea que desee ayudar a cambiar la economía en el mundo, o simplemente tenga curiosidad sobre cómo sería el

próximo nivel de vida para usted y su familia, creo que este es el mejor momento en la historia para que gane lo que desea. deseo. Seamos realistas, el capitalismo está teniendo mala fama; Los empresarios a veces son vistos como codiciosos y amorales más que como cruciales para nuestro sistema económico. A los que creemos en este sistema les parece una locura, pero es una creencia que se ha arraigado en ciertos segmentos de la sociedad.

Pero esta es la verdad real: el dinero ganado éticamente te permite hacer cosas increíbles por el mundo.

Casi todos los multimillonarios y multimillonarios superexitosos que conozco hicieron su dinero para asegurarse una gran vida, y luego tuvieron un impacto masivo en el mundo. La mayoría de los multimillonarios emplean a miles de personas. También ayudan a los miembros de la familia y los padres a jubilarse y apoyan a sus hijos a medida que avanzan en sus vidas. Ayudan a construir iglesias, llevan agua a lugares que no la tienen, crean organizaciones benéficas y ayudan a financiarlas, a menudo sin pedir ningún reconocimiento público. Porque, como escribí, el dinero ganado éticamente puede tener subproductos increíbles: beneficios para los amigos, la familia y el mundo.

Si estás leyendo este libro, deseas más en la vida. Hazte rico, asegúrate y observa cuánto bien puedes hacer por el mundo.

Aquí hay algo más en lo que pensar. La sociedad parece menospreciar el capitalismo, el espíritu empresarial y ganar dinero. Al mismo tiempo, la falta de dinero causa más estrés en la vida de las personas que cualquier otra cosa en este mundo. Los expertos dicen que la mayoría de los divorcios son causados por problemas de dinero y que la mayoría de las personas que toman pastillas contra la ansiedad admiten que se deben a preocupaciones financieras.

La mayoría de las personas que no se sienten conectadas con sus hijos o su cónyuge afirman que es por falta de dinero, tiempo o por tener un trabajo que odian. ¿Alguna vez te has preocupado por el dinero? Por supuesto que sí. “¿Tengo suficiente? ¿Soy suficiente? Esas preguntas pueden sacudir la jaula de cualquiera.

Esto es lo que me enseñó uno de mis mentores: "Si puedes cortar un cheque por un problema, no tienes ese problema". Repítelo como un mantra. Si puede hacer un cheque por el problema, no tiene ese problema. Si tiene facturas por las que está estresado, corta un cheque y ese problema desaparece. ¿Preocupado por la educación universitaria de sus hijos? Corta un cheque, ese problema desaparece. ¿Le preocupa que sus padres envejezcan y no tengan suficiente para la jubilación? Haga un cheque y deje que sus padres se jubilen, como hice yo. ¿Estás preocupado por tu futuro? Corta un cheque, ese problema desaparece. ¿Su negocio no está funcionando tan bien como podría? Corta un cheque, ese problema desaparece.

No me digas: "El dinero no puede resolver problemas". Cuando saques dinero del

De esta manera, se le permite ser lo mejor que pueda. Piénselo de esta manera: si estuviera sentado a su lado en este momento y aprieta su garganta, lo único en lo que pensaría es en oxígeno. Pero antes de eso, supongo que tomar tu próxima bocanada de aire no ocupaba tu mente. Simplemente vas todos los días sabiendo que está ahí. La razón por la que la gente está estresada por el dinero es porque la cantidad que ingresa está exprimida en contraste con la cantidad que necesitan para vivir la vida que desean.

Cuando la preocupación por el dinero sale de su plato, tiene la oportunidad de ser su mejor yo. Al cambiar ciertos hábitos en su vida, permitirá que la abundancia y la prosperidad fluyan hacia usted en formas que podrían parecer imposibles en este momento. En este libro no hay ninguna máquina mágica de dinero. No hay ningún botón que presionar, por lo que su buzón se llenará de cheques. Pero lo que vas a conseguir son recetas sencillas que se adaptan perfectamente a los tiempos complejos en los que vivimos.

Atraviesan toda la confusión de la vida moderna y proporcionan una línea recta entre dónde se encuentra ahora y dónde desea estar.

¿Alguna vez se ha preguntado cómo dos personas pueden criarse en entornos similares, trabajar en el mismo campo, tener trabajos similares y, sin embargo, uno de ellos gana el doble que el otro? O

por qué una persona puede sobresalir en su trabajo pero luego se va y hace lo suyo, mientras que la otra persona dice: "Oh, pero la economía está mal, y el presidente, el Congreso y mi jefe me están frenando". Dos personas, dos resultados de vida completamente diferentes. ¿La razón? La persona que llevó su vida al siguiente nivel tenía hábitos diarios diferentes a los que se sientan y simplemente desean y esperan más.

A lo largo de este libro, verá estos hábitos en acción y se entusiasmará con todos y cada uno de ellos. Y como dije antes, no importa de dónde vengas. Solo importa a dónde quieres ir.

NO DEJES IR LA RUEDA

Quiero terminar este capítulo con una historia que he estado compartiendo durante años. Imagine que un granjero se levanta todos los días y pone su grano en la parte trasera del tractor. Pone el tractor en marcha, se adentra una milla en el pasto para alimentar a las vacas y todas vienen corriendo. Tira la comida y regresa al establo.

Si se levanta todos los días durante 10, 15, 20 años y enciende el tractor, pone el alimento, lo pone en marcha y sale al mismo campo, ¿qué sucederá finalmente? Construirá surcos en el camino hacia las vacas. Eventualmente, podría simplemente levantarse, tirar el grano en la parte trasera, arrancar el tractor, ponerlo en marcha y soltar la rueda. Ese tractor lo llevará directamente al mismo lugar al que iba

durante años.

Aplica esta historia a tu vida y pregunta: ¿He soltado la rueda? ¿Tengo surcos que me mantienen haciendo lo mismo todos los días? No significa necesariamente que toda tu vida esté estancada, sino que inconscientemente podrías hacer las mismas cosas todos los días esperando un resultado diferente.

¿Tiene hábitos que hacen que todos los días sean iguales y al mismo tiempo espera que un factor externo lo cambie? ¿Quizás está esperando un cambio en la economía, una persona que intervenga en su nombre o el destino para presentarle el billete de lotería ganador? ¿Te has convertido en termómetro en lugar de termostato?

No estoy juzgando. Nos pasa a todos. La mayoría de la gente ha soltado el volante. Pero no tiene por qué permanecer así. Entonces, esto es lo que es importante sobre la historia de ese granjero: para cambiar la dirección de ese granjero, para cambiar su destino, no tiene que dar un giro dramático de 180 grados. No es como una resolución de Año Nuevo en la que sientes la

necesidad de cambiar todo sobre ti. No es necesario que se despierte mañana por la mañana y comience una rutina completamente nueva: haga yoga y luego medite y luego practique la gratitud durante una hora. Sí, todas esas cosas valen la pena, pero todo lo que tienes que hacer mañana es ponerte en la posición de ese granjero y girar la rueda un cuarto de pulgada. Solo un pequeño cambio.

Si se levantaba mañana y giraba la rueda un cuarto de pulgada, para cuando llegara una milla en el campo, ni siquiera podría ver su antiguo lugar de alimentación porque estaría muy lejos. Esos surcos no existirían más, porque estaría abriendo un nuevo camino, un cuarto de pulgada a la vez.

Sé que hay otras cosas que podrías estar haciendo además de leer este libro: mirar televisión, ir a un evento deportivo, hacer las tareas del hogar. Pero esas cosas siempre estarán ahí.

¿Prefieres cambiar una bombilla o tu vida? Hacerse rico no se trata de una píldora mágica que pone dinero en su cuenta bancaria por no hacer nada. No se trata de ganar la lotería. No se trata de esperar a que alguien haga algo por ti. Se trata de cambiar tus hábitos y tus pensamientos. Y

puedes empezar hoy.

Como dice John Paul DeJoria, "La diferencia entre las personas exitosas y las personas fracasadas es que las personas exitosas hacen las cosas que las personas fracasadas no quieren hacer". Agregaría que las personas exitosas tienen un conjunto básico de hábitos que las impulsan. La persona promedio confunde el éxito con la suerte. Pero la suerte no tiene nada que ver con eso. Los hábitos del éxito millonario sí lo hacen.

Ahora veamos dónde se encuentra en su vida y adónde quiere ir.

Capítulo 2

EL FUNDAMENTO PARA TODOS

ÉXITO

“Uno de los desafíos que tenemos en la vida moderna es que hay tantas opciones para hacer tantas cosas maravillosas. Hay tantas cosas a lo largo de nuestras vidas que compiten por nuestra atención, que si no manejamos la vida moderna, ella nos controlará a nosotros. Parte de la gestión es simplemente tomar la decisión de que esto es lo que siento, esto es importante para yo, y luego realmente concentrarse en tu instinto ”.

- Joe Polish, entrevista con Dean Graziosi

¿A dónde diablos vas? En tu vida, eso es. Muchas personas luchan con esta pregunta aparentemente obvia. ¿Quieres ver la evidencia de esta lucha? Durante la semana, pregúntele a cinco personas al azar qué no quieren de la vida. Puedo garantizar que tendrán listas considerables. Será como si se lamieran los dedos metafóricamente, se aclararan la garganta como si estuvieran a punto de hacer un anuncio que cambiaría la vida, tomaran su lista figurativa y comenzaran a enumerar los elementos en ella: No quiero quedarme en el mismo nivel de ingresos y trabajo que tengo ahora.

No quiero que mi cónyuge me regañe por el dinero y el tiempo que pasamos en casa. No quiero seguir conduciendo este mismo coche de mierda un año más.

El "no quiero" siempre fluye fácilmente. ¡Tan fácilmente, que a veces parece que han sido ensayados! Es como si la gente pensara constantemente en ellos. ¿Y por qué es eso? Porque ellos son.

Entonces, después de preguntarles a estas personas qué no quieren de la vida,

marque su quinto o sexto elemento, deténgalo abruptamente, haga una pausa por un segundo y diga: “Está bien, entiendo lo que no quiere de la vida. Ahora déjame preguntarte esto, ¿qué hacer quieres salir de la vida? Aquí es donde las cosas se ponen interesantes. Después de hacer esta pregunta, verá perplejidad seguida de una ceja arrugada. Están empezando a pensar en lo que preguntaste. Sus reacciones serán el polo opuesto de las

reacciones que tuvieron cuando les preguntaste qué es lo que no quieren de la vida.

Mucha gente responderá: "Bueno, esa es una buena pregunta" o "Tendré que pensar en esa".

Es como si estuvieran diciendo: "Estoy en un auto rápido, conduzco a 100 millas por hora y estoy seguro de que no quiero ir a Florida, Texas o Arizona. Pero no estoy seguro de adónde quiero ir realmente ". ¿Qué pasa entonces? ¡Terminas en ninguna parte! Terminas sin gasolina y no puedes llegar a tu destino porque solo sabes adónde no quieres ir. Suena bastante simple, ¿verdad? Tal vez estés diciendo: "Oh, chico, Dean, ¿es esa la gran sabiduría que tienes para mí?" De hecho, es una gran parte de eso. Pero tienes que pensar en lo que realmente es la sabiduría. Una vez que lo entienda, verá por qué esta puede ser la razón principal por la que se está frenando para pasar al siguiente nivel.

Entonces, déjame hacerte una pregunta: ¿Conoces a alguien que se ajuste a esta descripción?

¿Alguien a quien le resulta más fácil expresar lo que no quiere de la vida que expresar lo que quiere?

¿Quizás un amigo, un familiar o un cónyuge que vive de esta manera? ¿Quizás incluso alguien un poco más cercano a ti, ese alguien que ves cuando te miras en el espejo después de salir de la cama cada mañana? Verá, lo loco de la sociedad actual es que todo el mundo corre con "cerebros de Ferrari",

¡pero nadie tiene su GPS encendido!

Y aquí está la desafortunada verdad para una sociedad como esta: no importa qué tan rápido puedas ir, no importa cuánta pasión tengas y no importa cuánta energía pongas en algo. Si no tiene una visión y claridad sobre el destino al que desea llegar, simplemente nunca llegará allí. La razón por la que lo llamo cerebro Ferrari es porque puedes comprar el Ferrari más caro del mundo y conducir tan rápido como puedas, pero si no sabes a dónde vas, no llegarás a ninguna parte rápidamente. ¿Preferiría

conducir un Ferrari por un acantilado a 200 millas por hora o conducir un Prius a la tierra prometida?

En la siguiente sección, voy a compartir uno de los hábitos de éxito millonario más importantes de todos. ¡Es un hábito que he compartido con mis alumnos durante los últimos 20 años y un hábito que compartiré hasta que no pueda compartirlo más! Mira, espero que leas este libro completo de cabo a rabo. Pasar este capítulo solo lo pondrá por delante del 98 por ciento del mundo, el mismo 98 por ciento que está corriendo en una cinta de correr preguntándose por qué no están llegando a donde quieren ir, o conduciendo en un Ferrari sin GPS y preguntándose por qué simplemente

condujo a un lago.

Aquí hay cosas que escucho con demasiada frecuencia: "Necesito más horas en un día, Dean. Ojalá pudiera clonarme a mí mismo o encontrar una buena ayuda. Nunca tengo tiempo suficiente para hacer mi propio negocio o llevar mi negocio al siguiente nivel, o conseguir un ascenso o ganar más dinero ". La mayoría de las personas piensan que necesitan 36 horas al día, cuando en realidad simplemente carecen de una visión clara de lo que quieren de sus propias vidas personales. ¿Bill Gates o Mark Zuckerberg tuvieron 36 horas al día en su camino hacia el éxito?

Si se siente abrumado todos los días debido a la falta de tiempo, las distracciones o su propia procrastinación, le apostaría un centavo brillante a que no sabe con precisión a dónde quiere ir en la vida. Créanme, es la primera pregunta que les hago a todos mis estudiantes, y la mayoría se rasca la cabeza cuando lo considera. Cuando no tiene idea de su dirección, tiende a dedicar su tiempo a hacer cosas que le impiden ganar más dinero, recibir promociones, ver más a su familia o incluso simplemente disfrutar de la vida en un nivel óptimo. Y mientras hace estas cosas que de ninguna manera sirven a su futuro, se ve obligado a negarse a hacer las cosas que podrían promover su negocio, sus ingresos y su felicidad.

Por otro lado, cuando tenga una visión clara de su vida, dejará de perder el tiempo en cosas que no sirven a sus sueños, metas o

aspiraciones. Sus acciones tendrán un propósito y sus horas se dedicarán a lograr esos objetivos. Tu procrastinación cesará porque sabrás con un 100% de certeza que no puedes posponer nada hasta mañana. Así que vamos a marcar su visión utilizando los hábitos que he aprendido a lo largo del tiempo, hábitos que he adquirido a través de mi propia prueba y error, así como los que he tomado prestados de otras personas exitosas. Una vez que desarrolle una visión por sí mismo, las cosas se volverán tan claras que será como si tuviera un nuevo par de anteojos y se diera cuenta de que su receta anterior no estaba actualizada.

Todos sabemos que establecer metas es una parte extremadamente importante del éxito. Creo que Benjamin Franklin fue una de las primeras personas que documentó sus metas y supo adónde quería ir en la vida. Pero lo que vamos a atravesar juntos en este capítulo trasciende el típico proceso de "establecimiento de metas". A veces, establecer metas es difícil cuando tanto a tu alrededor es ruidoso, ocupado e incluso aterrador. Pero juntos, primero vamos a ser honestos acerca de dónde te encuentras en la vida en este momento. Entonces te voy a dar una herramienta secreta que te permitirá mirar hacia el futuro para descubrir tu camino. Después de eso, anclaremos a donde quiere ir con su verdadero "por qué". Entonces lo único que queda es aprender a hacerlo. Afortunadamente, todo este libro está diseñado para brindarle las herramientas, las técnicas y, por supuesto, los hábitos para lograr el "cómo".

¿DÓNDE ESTÁS? No mientas

Antes de pedirle que haga un balance de su vida en este momento, permítame hacerle una petición: sea honesto. Aquí, y a lo largo del libro, les haré algunas preguntas difíciles. No intentes responder lo que crees que quiero escuchar o lo que te hace sentir bien. Esto es lo que la mayoría de la gente hace sin pensar, y aunque entiendo el reflejo, me gustaría que pensaras en la importancia de ser sincero. Solo una vez que seamos honestos con nosotros mismos, podremos avanzar hacia nuestros sueños, aspiraciones y deseos. Entonces, con ese pensamiento en mente, comencemos con dónde se encuentra en su vida en este momento. ¿Qué significa eso exactamente? Lo que no quiero

decir es que responda literalmente: que está leyendo esto en su sofá, de vacaciones o en el baño. No estoy hablando de dónde estás físicamente. Lo que quiero decir es: ¿Qué situación o situaciones estás viviendo actualmente en tu vida? ¿Por qué estás leyendo este libro?

Tal vez estés luchando con la sensación de tener un potencial sin explotar o temes que estás viviendo una “vida buena” en lugar de la vida de tus sueños. Tal vez esté tratando de encontrar algo que pueda asegurar sus finanzas porque su espalda está contra la pared y su hipoteca y sus préstamos estudiantiles le están pateando el trasero. Tal vez solo desee comenzar algo nuevo para ayudar a mejorar su vida. Si puede identificarse con alguna de estas situaciones, genial.

Tal vez recién estás saliendo de la universidad o cursando estudios universitarios y estás confundido acerca de tu futuro. Si es así, ¡enhorabuena por estar en este lugar de tu vida! Quizás pienses que es hora de reinventarte por completo. Tal vez esté harto de escuchar a alguien que le da órdenes en el mismo trabajo mundano que ha tenido durante una década. Si es así, ¡enhorabuena! Tal vez usted es dueño de un negocio que está listo para obtener más ganancias, listo para el siguiente nivel o listo para obtener los secretos que pueden catapultarlo al siguiente nivel. Si es así, te felicito por estar aquí también.

Sugerí estos ejemplos para ayudarlo a pensar en su propia situación, así como para asegurarle que dondequiera que se encuentre en su vida, no está solo. Así que profundiza y sé honesto contigo mismo. A veces pretendemos que todo está bien. Olvidamos lo que realmente importa. Debes tratar de romper esa mentalidad de que todo está bien y escribir lo que realmente hay en tu corazón.

De hecho, deje de leer ahora mismo y tome una libreta amarilla, o su teléfono, o su computadora, y anote: "¿Dónde estoy en la vida?" Puede ir más allá de sus finanzas y escribir dónde se encuentra en las diferentes áreas de su vida que más le importan: amor, intimidad, salud, su carrera y su familia. Continúe y separe estas áreas en una hoja de papel y, al lado de cada una, describa

Dónde estás. No escribas las percepciones que otras personas tienen de ti. En cambio, cuando te miras al espejo y eres completamente honesto contigo mismo, ¿dónde estás? Antes de que podamos crear su destino ideal, necesitamos conocer su punto de partida.

OBTENGA CLARO DONDE QUIERE IR

Aquí hay una historia que le ayudará a pensar en dónde quiere terminar, en comparación con el lugar donde no. Un querido amigo llevó a un grupo de 18 niños de la iglesia en un viaje de aventura a Durango, Colorado, donde planeaban hacer rafting en aguas bravas. Cuando llegaron, el guía les informó que los rápidos eran más altos y más fuertes de lo que habían sido en muchos años. Los rápidos varían en una escala del 1 al 5, y la mayoría de los que iban a experimentar eran 4.

Preocupado por su seguridad, el guía les hizo practicar simulacros muchas veces durante la primera milla de la aventura. El guía siguió martillando en sus cabezas una idea: el "punto positivo". Dijo: "Chicos, cuando señale, siempre señalaré hacia dónde queremos ir. Nunca señalaré el árbol caído en el que podríamos quedar atrapados o la roca irregular que podría perforar la balsa. Si señalara lo que no queríamos golpear, ahí es donde iría todo su enfoque, y le aseguro que lo encontraríamos directamente. No se preocupe si nos alejamos incluso a centímetros de las rocas, solo concéntrese en el punto positivo y use toda su energía y atención para llegar allí ". Con este punto positivo para guiarlos, sus mentes se enfocaron en la solución (dirigirse hacia un claro) en lugar de en el obstáculo (chocar contra las rocas). Las posibilidades de que se metieran en problemas disminuyeron sustancialmente. sus mentes se centraron en la solución (dirigirse hacia un claro) en lugar de en el obstáculo (chocar contra las rocas). Las posibilidades de que se metieran en problemas disminuyeron sustancialmente. sus mentes se centraron en la solución (dirigirse hacia un claro) en lugar de en el obstáculo (chocar contra las rocas). Las posibilidades de que se metieran en problemas disminuyeron sustancialmente.

Y sí, es más fácil decirlo que hacerlo, pero una vez que empiezas a centrarte en lo que quieres en lugar de en lo que no quieres, se

convierte en un hábito de éxito que puede cambiar por completo el resultado de tantas cosas en tu vida.

Cuando la lección de este capítulo se convierta en parte de usted, puede mirar las rocas irregulares por un segundo cuando algo sale mal, pero luego buscará inmediatamente ese claro, el "punto positivo". Y cuanto más practiques esto, es más probable que mires solo el claro cuando la vida te ponga en un giro. Durante años he enseñado esta verdad: cuando te concentras en el resultado en lugar del obstáculo, tu vida nunca volverá a ser la misma.

¿Cómo crees que John Paul DeJoria y los hombres y mujeres más ricos del mundo tuvieron tanto éxito?

Teniendo una visión clara de hacia dónde querían ir y luego tomando medidas al respecto. La mayoría de nosotros queremos más de la vida, pero no somos lo suficientemente específicos con nuestras intenciones, por lo que no sabemos cómo llegar allí. Por eso es posible que las llamadas telefónicas y los correos electrónicos lo desvíen. Es por eso que puede sentirse desorganizado, estresado o abrumado. Es por eso que puede tener el

sintiendo que Estados Unidos no es lo mismo que solía ser y que no hay oportunidad para que usted pase al siguiente nivel: creencias completamente falsas. ¡Ahora hay más oportunidades que nunca! Este podría ser uno de los mejores momentos de la historia para adelantarse a la curva. Sin embargo, antes que nada, debes tener tu destino bloqueado y crear el mapa que necesitas para llegar al siguiente nivel de vida. Una vez que encuentre una visión verdaderamente clara como el cristal, las cosas que alguna vez lo molestaron o lo ralentizaron ya no tienen ningún poder para evitar que logre su objetivo.

MIRAR HACIA ATRÁS DESDE EL FUTURO

Sabemos que el establecimiento de objetivos es posiblemente el paso más importante para el éxito. Pero seamos honestos aquí: a veces es difícil establecer metas de la manera tradicional con solo mirar hacia adelante un año, dos años o incluso cinco años.

Llevamos vidas locas y ocupadas, y podemos empantanarnos tanto en los detalles de las cosas que no podemos mirar hacia arriba y ver el futuro con claridad. Con su negocio, su familia, su trabajo y tantas otras cosas avanzando tan rápido, es difícil concentrarse en el camino por delante.

Dedica mucho tiempo a administrar lo que puede ver, lo que está a su alcance

- que mirar hacia el futuro puede resultar difícil.

Así que aquí le mostramos cómo ver más allá de la rutina diaria. Dan Sullivan, uno de mis mentores, me enseñó la siguiente actividad, y fue un cambio de juego inmediato para mí y para miles de personas con las que lo he compartido.

Imagina que es dentro de un año y cuando miras hacia atrás al año pasado, te das cuenta de que fue el mejor año de tu vida. ¿Qué te parece eso? ¿Qué habría tenido que pasar para que te despertaras cada mañana en llamas, libre de insatisfacción y convencido de que no estabas desperdiciando tu potencial? Mientras escribo este párrafo, miro hacia atrás a mi año futuro y se me pone la piel de gallina por lo que estoy imaginando. Quiero que experimente la misma sensación de emoción. Piensa en cómo sería el mejor año de tu vida y ponte emocional, involúcrate, sumérgete y visualiza detalles específicos sobre lo que lo hizo tan asombroso.

Más específicamente, hágase las siguientes preguntas cuando recuerde este año:

¿Cuánto dinero estás ganando? ¿Cuánto dinero ha ahorrado para la seguridad de su familia? ¿De quién estás cuidando económicamente?

¿Dónde trabajas todos los días? ¿Tiene una oficina en casa o está conduciendo a una nueva ubicación?

¿Está llevando su empresa existente al siguiente nivel? ¿Está iniciando su propia empresa? ¿Está evolucionando en los rangos

de su trabajo? ¿Tiene una mejor relación con su jefe? Mejor aún, ¿eres el jefe?

¿Cómo te mira tu cónyuge o pareja por la mañana o después de un largo día?

¿Cómo se ven ahora sus relaciones con sus hijos o familiares?

¿Cómo es exactamente tu vida cuando es un año en el futuro y miras hacia atrás y fue el mejor año de tu vida?

Sienta esos sentimientos sin restricciones y sin nada que lo detenga de estas emociones crudas. No diga:

"Bueno, podría estar en forma, pero estoy demasiado ocupado para hacer ejercicio" o "Podría comenzar mi propia empresa, pero tengo que seguir con este trabajo solo para pagar el alquiler". Eso es mirar hacia el futuro con las obligaciones actuales que lo detienen como un ancla.

Si aún no lo ha hecho, le animo a que se detenga y escriba sus respuestas rápida y continuamente. Sea específico sobre cada área. Mientras escribe, déjelo fluir.

Verá, cuando sabe dónde se encuentra en este momento, posee un verdadero punto de partida.

Luego, cuando se toma el tiempo de mirar hacia atrás para crear el lugar al que desea ir durante el próximo año, ha hecho más que la mayoría de las personas que están estancadas en su lugar: ignoran este simple hábito y practican. ¿Sabes quién no lo ignora? ¡Gente exitosa! Cuando sepa a dónde quiere ir, comenzará a tener un filtro que le permitirá decir no a ciertos amigos, decir no a ciertas obligaciones, decir no a ciertas oportunidades y decir no a ciertos correos electrónicos. En el fondo sabrá que esas cosas no contribuyen a su visión. Una vez que sepa a dónde quiere ir, puede comenzar a tomar medidas para lograr el mejor año de su vida, que se convertirá en los mejores 10

años de su vida y, en última instancia, en el mejor resto de su vida.

Al hacer este ejercicio, dejará de sentirse abrumado. Encontrará más tiempo y su estrés desaparecerá. Todas las personas exitosas que he tenido la suerte de conocer o de hacerme buenas amigas saben hacia dónde van en la vida y cuáles son sus metas finales. Tienen una visión interior por la que viven, y es hora de que obtengas la tuya o lleves la tuya a otro nivel.

Una vez que sepa dónde está y adónde quiere ir, también le resultará más fácil adquirir otros hábitos de éxito.

IDENTIFIQUE SU "POR QUÉ"

IDENTIFIQUE SU "POR QUÉ"

Pasemos al siguiente componente clave: la pieza que hace que su visión se convierta en realidad.

Este es el paso que debe completar para hacerlo realidad: comprenda su "por qué". Aquí hay preguntas críticas de "por qué" debe responder:

¿Por qué quiere llevar sus ingresos de donde están a un "siguiente nivel"? ¿Por qué quiere iniciar su propio negocio?

¿Por qué quiere que su empresa evolucione, o que renuncie a su trabajo, o que ascienda de rango en su trabajo actual?

¿Por qué quiere que sus padres o su cónyuge se jubilen?

¿Por qué quiere bajar de peso, tener más intimidad en su vida, tener más pasión en sus acciones, tener más alegría en el día a día y vivir una vida con más sonrisas que ceños fruncidos?

Apuesto a que cuando piensas en tener todas estas cosas te dices a ti mismo: "¡Diablos, sí!" Pero,

¿por qué realmente los quieres? Sé a ciencia cierta que las razones por las que las quieres son más profundas de lo que piensas, y te mostraré cómo descubrir esas razones. Y cuando lo

hagas, prepárate para ser imparable. Quizás también derrames algunas lágrimas; Sé que lo hice.

El problema con la mayoría de las personas es que simplemente no profundizan lo suficiente en sus corazones y almas para descubrir la verdad sobre por qué quieren lo que quieren. Es una pena que nuestros cerebros puedan oscurecer tan poderosamente lo que hay en nuestros corazones y almas. Cuando le pregunta a la gente cuál es su

"por qué", y le he preguntado a miles de mis estudiantes, la mayoría dirá: "Quiero más dinero para tener libertad financiera" o "Quiero más dinero para eliminar la deuda", o incluso cosas como , "Quiero perder peso para verme bien". Y sí, todas estas son buenas respuestas, pero no lo suficientemente profundas. Sin un propósito profundo, no puede superar los momentos más desafiantes. Si las luchas de la vida se derraman sobre ti como una tormenta,

¿"Quiero una casa nueva" es una motivación lo suficientemente fuerte como para ignorar la tormenta para conseguir lo que quiere? ¿"Quiero abdominales" es un "por qué" lo suficientemente fuerte como para llevarte al gimnasio después de un largo día de trabajo? ¡Lo dudo! Pero cuando puedes darle un significado mucho más profundo al "por qué", todo cambia.

Déjame enfatizar lo importante que es esto. A lo largo de este libro, prometo ofrecer hábitos de éxito que lo asombrarán y lo harán ansioso por ponerlos en juego en su vida. Pero si no tiene estos hábitos fundamentales para comenzar, nada más que comparta con usted importará. Así que prepárate para ser honesto contigo mismo en un nivel aún más profundo que antes, porque juntos vamos a descubrir tu verdadero

propósito.

La pregunta que normalmente no nos hacemos es: "¿Cuál es el propósito de nuestras acciones?" Lo cual es una locura, porque es una pregunta que deberíamos hacernos a diario. Cuando podemos descubrir nuestro verdadero "por qué", nuestro propósito principal en la vida, y traducirlo en acciones, obtenemos

el impulso que necesitamos para seguir adelante, más rápido que nunca.

¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE SU “POR QUÉ”?

Incluso si pudieras enseñar a un grupo de personas cómo vender billetes de \$ 20 por 10 dólares, algunos de ellos dejarían que lo que tienen entre las orejas les impida tener éxito. Incluso con algo tan simple, aún podrían convencerse de no tener éxito y ni siquiera darse cuenta de que se están auto-saboteando. Porque muy a menudo, el miedo es el freno de nuestro impulso, ralentizándonos tanto que finalmente nos detenemos por completo. Y es por eso que siempre he estado obsesionado con descubrir las herramientas, estrategias y recetas que conducen a los hábitos que pueden ayudarte a derribar cualquier obstáculo. De esta manera, no se encontrará en la cúspide de la grandeza y se dará por vencido y se dará la vuelta cuando esté a solo una pulgada de distancia de un gran avance. Si amaras la vida en la que estás al 100%, volverías a donde estabas y seguirías viviendo la vida que amas. Pero no eres una de esas personas. Se dio cuenta, o se está dando cuenta ahora, de que puede acceder a todo el potencial que tiene y que no tiene que vivir como los demás ni vivir como los demás le dicen que viva. No quiere mirar atrás en 5, 10 o 25 años y darse cuenta de que vivió el mismo día mundano, una y otra vez, durante la mayor parte de su vida. No querrá perderse años invaluable que nunca recuperará.

Al leer este libro, espero que se inspire. Pero si simplemente te motivas y te emocionas durante una semana y luego vuelves a caer en los viejos hábitos, entonces no hice mi trabajo. Más bien, quiero que estos hábitos de éxito sean como un pegamento conductual. Quiero que estas lecciones se queden contigo tanto tiempo que este podría ser el último libro que tengas que leer sobre el éxito. Mi misión es que usted implemente estos hábitos y mire hacia atrás en un par de años y se dé cuenta de que el viejo yo, el yo de hoy, es irreconocible porque está utilizando cada onza de su máximo potencial. Eso es todo lo que se supone que debemos hacer en este mundo y en esta vida: alcanzar nuestro máximo potencial todos los días. Se supone que no eres yo, ni

Bill Gates, ni Peyton Manning, ni Oprah, ni nadie más.
Simplemente se supone que debes ser lo mejor que puedas.

¡Bien, he terminado con la charla de ánimo! Ahora es el momento
de que hagas mi favorito

ejercítese en el mundo y encuentre su verdadero "por qué", lo
que puede ayudarlo a superar los días más duros y traer una luz
aún más brillante a los días buenos.

VAMOS A PROFUNDIZAR SIETE NIVELES

Hace unos ocho años contraté a un consultor llamado Joe Stump para que me ayudara a involucrar más a mis estudiantes y lectores en lo que hago y enseño. Joe fue increíble en lo que hace y no fue barato contratarlo, pero sabía que valía la pena para mis estudiantes y mis clientes. Así que le iba a pagar un gran cheque para que me ayudara, pero en el último minuto me dijo: "¿Por qué no te consulto sobre tus preguntas y tus metas por la mañana y luego me consultas en el ¿tarde?" Estaba totalmente de acuerdo con eso y listo para absorber el conocimiento y la sabiduría recién descubiertos de Joe. Recuerdo la reunión como si fuera ayer. Joe Stump; mi buen amigo, Joe Polish, que había hecho la presentación; algunos miembros del equipo; y yo estaba sentado en una mesa al aire libre en mi antigua casa en Scottsdale, Arizona. ¡Me encantó este espacio al aire libre! Tenía grandes sillas de madera talladas a mano que eran tan altas que los respaldos estaban a medio metro por encima de mi cabeza. Tenían suaves cojines amarillos y rodeaban una mesa toscana hermosa, grande y larga. Era una tarde de veinticinco grados en Phoenix y el tipo de día perfecto para una reunión al aire libre. Estos pueden parecer detalles mundanos, pero hay una razón por la que permanecen tan vívidos en mi memoria; mi vida nunca volvería a ser la misma después de este encuentro.

Mientras estábamos sentados alrededor de la mesa, Joe Stump me dijo: "¿Por qué me quieres aquí, Dean? ¿Cuál es la razón principal?"

Respondí: "Porque sé que proporciono estrategias comprobadas para el éxito y la riqueza de las personas, pero no siempre puedo lograr que actúen. No solo quiero que obtengan mis libros y capacitaciones, sino que también quiero que utilicen la información, se comprometan y luego se ciñan a ella, para que más de ellos puedan ver los resultados de sus acciones. He

incluso

estado

haciendo

una semanal

sabiduría

[cheque

eso fuera

a

www.weeklywisdom.com] para mis estudiantes desde hace muchos años para ayudarlos en su viaje hacia el éxito. Hago todo lo que puedo para intentar que se comprometan, pero muchos de mis alumnos vuelven a sus viejas rutinas. Parecen tener la esperanza de que algo cambie, en lugar de hacer que algo cambie.

Solo necesito que permanezcan en el juego el tiempo suficiente para hacer esos pequeños cambios y seguir apasionados por sus objetivos. Y una vez que lo vean, sé que no habrá vuelta atrás para ellos ".

Me miró y dijo: "Vaya, Dean, eso fue poderoso. alguna vez has

¿Hiciste el ejercicio profundo de siete niveles?

Dije: "No sé qué es eso".

"Es lo más profundo que he hecho en mi vida y puede transformar enormemente la vida de las personas a las que enseña y hacer que se mantengan comprometidos y motivados por más tiempo que nunca. De hecho, los mantendrá comprometidos de por vida ".

Yo estaba como, "¡Está bien, increíble! Dámelo, ¡déjame tenerlo!

Entonces Joe dijo: "Lo siento, Dean, pero no. Primero quiero que pasen por la experiencia completa ".

“Joe, vamos, hombre. Quiero llegar rápido. Aprendo rápido Quiero esta cosa de siete niveles de profundidad, y quiero dársela a mis estudiantes y lectores lo antes posible ”.

Luego, aún más persistentemente, dijo: "No, la única forma de conseguirlo es si lo atraviesas".

Finalmente cedí y dije: "Bien".

Ahora, mientras lees los siguientes párrafos, quiero que te imagines haciendo este ejercicio con otra persona. Ya sea con un cónyuge, un colega o un amigo, imagínense haciendo este ejercicio juntos.

Como verá, cuando Joe hizo una pregunta, la respuesta que le di sería la base para la siguiente pregunta, y la repetiríamos siete veces más. Por ejemplo, si me preguntaba: "¿Por qué me quieres aquí?", Y yo respondía: "Quiero aprender a ayudar a mis alumnos", entonces preguntaba: "¿Por qué quieres ayudar a tus alumnos?".

Este ejercicio se llama "siete niveles de profundidad", porque avanza progresivamente más profundamente en las respuestas haciendo preguntas de "por qué" siete veces. No estoy seguro de por qué siete es el número mágico que te lleva a donde necesitas ir, pero siempre es el número correcto.

Joe se sentó frente a mí con un trozo de papel, estaba justo en mi cara. Él dijo: "Te pregunté por qué me querías aquí antes, y básicamente dijiste porque quieres que tus clientes, tus lectores y tus clientes se involucren más para poder ayudarles a cambiar sus vidas para mejor, incluso más de lo que lo has hecho. . Creo que es una gran respuesta, Dean. ¡Muy noble! Ahora déjame preguntarte esto:

Por qué ¿Es importante para usted lograr que sus estudiantes se involucren más, que comprendan más, que superen los obstáculos, que tomen medidas y que vean el siguiente nivel de vida? "

Recuerdo que lo pensé por un segundo antes de responder: "Porque muchas personas se quedan atrapadas en la rutina de la mediocridad y sé que les estoy dando buenas estrategias, pero no todas las están usando. No quiero ser el tipo de ventas o infomercial que les acaba de vender un libro. Quiero ser la persona que les abrió los ojos a una nueva forma de vida utilizando lo que he descubierto. Y al final del día, quiero crear un legado del que mi familia pueda estar orgullosa ".

Joe respondió: "Eso es genial. Ahora, primero le pregunté por qué me contrató. Luego dijo que era para ayudar a sus estudiantes a involucrarse más. Luego, cuando se le preguntó por qué era importante, básicamente dijo que quería dejar un legado para su familia. Ambas son grandes razones y grandes respuestas. Entonces, Dean, ¿por qué es importante para ti crear un legado?"

Una vez más, pensé por un momento antes de decir: "Porque, en este negocio, mucha gente escribe basura y enseña basura, y quiero establecer un nuevo estándar. Quiero establecer un estándar tan alto que otros en la industria den un paso al frente o al otro lado. Y, no me malinterpretes, amo a las grandes personas de esta industria. Algunos de mis más queridos amigos y profesores, como Tony Robbins, Wayne Dyer, Eckhart Tolle, Brendon Burchard, David Bach y muchos otros, han tenido un gran impacto positivo en mi vida y en millones de personas a través de este tipo de industria. No sería el hombre que soy sin esas y otras influencias increíbles. Pero todos sabemos que también hay un montón de mierda ahí fuera. Y quiero que esas personas eleven sus estándares o se vayan ". Mientras compartía esto, ni siquiera estaba seguro de dónde provenían las respuestas,

Luego me dijo: "Dean, eso es maravilloso. Le pregunté por qué me contrató y dijo que profundizara y ayudara más a sus estudiantes. Le pregunté por qué eso era importante y dijo que desea crear un legado del que usted y su familia puedan estar orgullosos. Luego le pregunté por qué era importante y dijo que quería que se elevaran los estándares en esta industria. Todas esas son excelentes respuestas ".

De lo que no me di cuenta en ese momento fue que, aunque sí, todas estas eran respuestas buenas y verdaderas, salían de mi cabeza. Y como me hizo la misma pregunta un par de veces más, continué dándole respuestas desde mi cabeza. Todos estaban bien pensados, pero ni siquiera estaba cerca del verdadero "por qué".

Cuando faltaban tres niveles, dijo: "¿Por qué es eso importante?" a mi respuesta anterior y ahora olvidada.

Lo que salió de mi boca a continuación me sorprendió. Dije: "No quiero volver nunca atrás", y por alguna razón me emocioné. En retrospectiva, me di cuenta de que lo más importante que sucede cuando te preguntas "por qué" siete veces es que pasas de tomar las respuestas de tu cabeza a sacar las respuestas de tu corazón y alma. Mi corazón estaba hablando y podía sentirlo. Recuerdo que comencé a sentarme de manera diferente y a hablar con un tono diferente, porque físicamente, mi cuerpo comenzó a sentirse diferente. Estaba trabajando duro para evitar que las lágrimas salieran de mis ojos porque mi personal estaba mirando. Entonces Joe, a quien acababa de conocer por primera vez, me miró directamente a los ojos, a solo un pie de distancia. Preguntó: "¿Por qué es importante que no quieras retroceder?"

Y esto es lo que quise decir, y esto es lo que mi corazón estaba tratando de expresar: sé lo que es estar arruinado y crecer sin dinero. Sé lo que es llevar ropa usada. Sé lo que es no tener comida en el refrigerador. Sé lo que es estar básicamente sin hogar cuando era niño, porque lo experimenté con mi papá. Cuando tenía 11 años, me mudé con mi papá y literalmente vivíamos y dormíamos en un baño pequeño dentro de una casa que mi papá estaba tratando de arreglar. No había calefacción en ninguna parte, y el baño era la habitación más pequeña para mantener el calor, así que dormíamos allí. Y al crecer en el norte del estado de Nueva York, tuvimos inviernos brutales.

Teníamos un calentador eléctrico, sacamos el pomo de la puerta del baño y pasamos el cable por el agujero. Conectamos el calentador eléctrico, arrastramos un pequeño colchón y dormimos juntos.

Llegaría a la escuela en un coche que no tuviera calefacción y con las puertas cerradas con una cuerda. Recuerdo haber hecho que mi padre me dejara en la calle para que nadie viera lo pobre que era. Estaba en un estado estable de inseguridad e incompetencia y ese era un lugar al que nunca quería volver.

Esta es mi historia, y no estoy sugiriendo que usted y otros no lo hayan pasado peor. Pero recuerdo a mi madre luchando antes de que la ayudara a jubilarse. Recuerdo a mi papá siempre luchando antes de que lo ayudara a jubilarse. Recuerdo lo que se sentía al no poder ayudar a otras personas o incluso a mí mismo. Y sé a ciencia cierta que no quiero volver a donde estaba cuando era niño.

Después de que le expliqué todo esto, Joe pudo ver que me estaba poniendo emocional. Y en ese momento estaba pensando para mí mismo: "¡Bueno, encontré mi por qué!" Pero me quedaban dos preguntas más por responder. Joe me miró y preguntó: "Dean, ¿por qué no quieres retroceder?"

En ese momento, no pude contener las lágrimas; corrían por mi cara. Lo primero que me vino al corazón fueron mis hijos. Dije: "Creo que lo sé. Creo que sé mi por qué. Quiero darles a mis hijos las opciones y las opciones que nunca tuve cuando era niño".

Quiero que mi hija y mi hijo puedan elegir a dónde quieren ir en la vida y que tengan la capacidad de convertirse en lo mejor de sí mismos. Quiero que vivan sin la preocupación de que el dinero los asfixie.

Quiero que sepan que están económicamente seguros, así que si quieren ser profesores, astronautas, formar parte de bandas de rock, enseñar yoga o cualquier otra cosa, pueden hacerlo. Quiero que tengan la libertad que nunca sentí cuando crecí. No estoy diciendo que quiera criar a dos mocosos con derecho.

Trabajo muy duro para asegurarme de que eso nunca suceda. Estoy hablando de darles opciones para ser quienes quieren ser, no de malcriarlos tanto que no tengan que tomar ninguna decisión en absoluto.

Y cuanto más lo pensaba, más me emocionaba. Le dije a Joe: "¡Sé mi por qué! Son mis hijos".

Pero luego dijo: "Apuesto a que empezó a trabajar muy duro antes de

niños, ¿verdad Dean? Tenía razón, y me quedaba un "por qué" más para responder.

"Dean", dijo, "gracias por compartir esto, pero tengo que preguntarte: ¿Por qué es importante que tus hijos tengan opciones?" Y mi verdadero "por qué" surgió como un milagro; simplemente salió volando de mi boca.

Dije: "Porque quiero tener el control".

Antes de ese momento, nunca había pensado ni hablado sobre querer tener el control. Y nunca había sentido que esa oleada de pasión me atravesara hasta el fondo. Me di cuenta en ese mismo momento de lo que se trataba toda mi vida. Finalmente me di cuenta de por qué quería pasar al siguiente nivel, por qué me metí en el negocio, por qué comencé a cortar leña y a arreglar autos destrozados cuando era adolescente, por qué llamé a un millón de puertas e hice mi primer negocio de bienes raíces antes que yo. tenía 20. Todo tenía sentido ahora.

Todo fue porque quería tener el control. No es un fanático del control, solo tiene el control.

Verá, mis padres se casaron nueve veces entre ellos. De hecho, mientras escribo este libro, mi padre está comprometido con una gran dama, y pronto será un par de 10. Además, al crecer me mudé mucho. Me mudé 20 veces cuando tenía 19 años. A lo largo de los años de mi infancia, tendría nuevos hermanastros, hermanastras y abuelos que amaba, y luego me desarraigaban y tendría que mudarme sin decir nada al respecto. Siempre me sentí totalmente fuera de control. Encontraríamos un apartamento que amaba, no podía pagar el alquiler y sería desalojado. Me mudaría a la casa de mi abuela y me encantaría, y luego dentro de un año tendría que mudarme e irme a otro lugar con un nuevo papá o una nueva mamá y con nuevos hermanos que en algunos

casos me odiaban por entrometerme. Me mudaría a una nueva escuela, encontraría nuevos amigos y luego recogeríamos y tendríamos que mudarnos nuevamente.

Fue una epifanía, este séptimo "por qué". No quiero que nadie me diga cómo vestirme, dónde vivir o incluso cómo criar a mis hijos. No quiero que nadie me diga dónde puedo comer, cómo puedo funcionar, qué puedo hacer con mi tiempo o cuánto dinero puedo ganar. ¡Quiero tener el control para poder tomar las decisiones que me empoderan, me brindan alegría y me hacen sentir viva! Y en ese mismo momento, me di cuenta de que no quería que nadie me quitara eso en ningún aspecto de mi vida. Finalmente había encontrado mi verdadero "por qué" y mi misión nunca me había parecido tan clara.

¿CUÁL ES SU "POR QUÉ" MÁS PROFUNDO?

¿Que pasa contigo? ¿Le gustaría tener el control total de su vida y tomar las decisiones que desee? Por supuesto que sí, pero esa es mi historia y mi "por qué". Todavía no sé cuál es el tuyo, y probablemente tú tampoco, pero te aseguro

que necesitas encontrarlo. Cuando tienes un día difícil, cuando las cosas no salen como quieres, cuando tu nuevo negocio fracasa, cuando las cosas van mal en tu relación, cuando tus hijos te decepcionan,

¿qué te empuja a seguir adelante? ¿Libertad financiera? Eso no es lo suficientemente profundo.

Necesitas encontrar la raíz de tu "por qué". ¿Por qué estás leyendo este libro? ¿Por qué quieres ganar más dinero? ¿Por qué quieres que la riqueza entre en tu vida? Hay un nivel mucho más profundo de propósito que te impulsa.

Y cuando lo encuentras, descubres la fuerza impulsora que nunca te permitirá salirte del camino.

Escuche, me siento bendecido por la vida, la seguridad y los ingresos que tengo en este momento. ¿Pero crees que no tengo días difíciles? ¡Absolutamente lo hago! Todos lo hacemos, sin

importar nuestro nivel de seguridad financiera. Y al final del día, mi "por qué" me guía y me empuja a superar los momentos difíciles.

Cuando tengo un día difícil o incluso pienso en dejar de fumar, recuerdo mis "por qué" y sé que no hay forma de que pueda rendirme. Porque sé que nunca voy a retroceder, sé que les estoy dando a mis hijos la seguridad que merecen y sé que siempre voy a tener el control de mi vida.

El ejercicio profundo de siete niveles es la base de todo éxito y posiblemente el hábito de éxito millonario más importante que puede desarrollar. Este es un ejercicio que debe hacer cuatro veces al año. Y una vez que sepa su "por qué", lo usará de 100 formas diferentes para motivar sus acciones; se convertirá en uno de sus hábitos de éxito diarios.

ANCLAJE DEL PROCESO

En un momento de mi vida, estaba en el escenario hablando en un evento todos los meses, año tras año.

Durante ese tiempo, hice el ejercicio profundo de siete niveles prácticamente cada vez que estaba en el escenario. Elegiría al azar a alguien de la audiencia para que viniera y participara. Recuerdo la historia de todas y cada una de las personas hasta el día de hoy, pero hay una que me viene a la mente en este momento y me toca el corazón. ¡Este tipo alto e increíble con rastas que parecía casi el doble de mi tamaño subió al escenario, me dio un abrazo y casi me levanta!

Así que lo senté y le dije: "Oye, me alegro de tenerte aquí", mientras le entregaba el micrófono. La audiencia estaba sentada, mirando fijamente, esperando lo que sucedería a continuación. Le pregunté: "¿Por qué estás aquí? ¿Por qué gastaste dinero para asistir a un evento como este y aprender a llevar tu vida al siguiente nivel? "

Recuerdo que su primera respuesta fue típica. Era "libertad financiera" o una versión de eso. Yo, por supuesto, procedí a preguntarle por qué la libertad financiera era

importante para él. Y su segunda respuesta fue realmente profunda y asombrosa: "Dean, en mi vecindario muchos papás simplemente no están allí. O están en la cárcel o abandonaron a sus hijos. Estoy trabajando para crear una forma de darles a esos niños una influencia paternal ". Vaya, ¿podría haber un mejor "por qué"? Fue un "por qué" asombroso y un factor de conducción asombroso. Quiero decir, ¿cómo podría no estar empoderado e inspirado? Estuvo en ese evento para animarse, listo para obtener las herramientas para ir más rápido y ganar más dinero para convertir ese sueño en realidad.

Pero por mi experiencia sabía que podía profundizar más, así que le pregunté por qué eso era importante para él. Luego dio otra

buena respuesta. Luego le pregunté por qué una y otra vez y todas sus respuestas fueron geniales, pero venían de su cabeza. Luego llegamos al último par de preguntas y vi cómo todo su cuerpo cambiaba. Su sonrisa desapareció, sus labios comenzaron a temblar y sus manos comenzaron a temblar. Fue entonces cuando comenzó a decir la verdad desde su corazón. Me miró a los ojos y dijo: "Dean, no puedo creer que esté compartiendo esto con toda la audiencia. Pero mi mamá murió hace unos años, y cuando ella murió, yo era un adicto a las drogas. Siento que la decepcioné por completo como hijo. Ella era una buena madre que trabajó duro para criar a un buen niño, pero cuando murió, no se dio cuenta. Y después de su muerte, dejé de consumir drogas. Tengo la cabeza bien puesta

Luego dijo: "Voy a mostrarle a mi madre en el cielo que crió a un hijo increíble que tendrá un impacto positivo en el mundo". Los miembros de la audiencia estaban llorando o sin palabras o saltando y aplaudiendo con un entusiasmo salvaje. ¡Encontró oficialmente su "por qué"! ¡Y qué

"por qué" fue ese! Ese es un propósito que lo llevará a través de los días más difíciles que la vida pueda ofrecerle. Este hombre tiene un verdadero "por qué". No solo sabe dónde está y adónde quiere ir, también sabe por qué lo quiere.

Cuando adjuntas un "por qué" a tus acciones, involucras tus emociones y anclas tus metas a tu vida hasta un punto en el que se vuelven parte de tu alma, una parte de tu corazón, y no solo otro pensamiento bien intencionado. . Imagínese la conversación que tiene consigo mismo cuando tiene un día difícil. No suena como: "Necesito seguir trabajando porque quiero ser un buen modelo a seguir para las personas". Y aunque sí, ese es un buen "por qué", no es lo suficientemente poderoso como para empujarlo a través de los días más desafiantes. Lo que suena su conversación es: "¡Necesito ir a esa oficina y trabajar duro porque quiero mostrarle a mi hermosa madre en el cielo el increíble hijo que crió aquí en la tierra!" Es una idea emocionalmente potente, ¿no? Considere el efecto que el "por qué" del hombre ha tenido en su éxito.

AHORA ES TU TURNO

Creo que es crucial que pases por este proceso con otra persona; aunque puede funcionar si lo hace por su cuenta, es mucho más efectivo cuando tiene pareja. Debido a que está familiarizado con el ejercicio, vaya primero: guíelos a través de los siete "por qué". Entonces tome su turno. Encuentre un compañero que se tome el ejercicio en serio y que esté dispuesto a escribir lo que comparte. Comience el ejercicio simplemente preguntando por qué está leyendo un libro como Hábitos del éxito millonario.

La pregunta inicial hace que comience la fiesta. Luego proceda a hacer las siete preguntas "por qué"

en la secuencia que he sugerido, con la respuesta anterior repetida cada vez. Recuerde, tendrá que hacer o que le hagan la pregunta siete veces. No son cinco y no son nueve, son siete veces. He estado haciendo esto durante años y funciona todo el tiempo. Cuando comparto el ejercicio con una audiencia, la mitad de la sala está llorando al final porque se dan cuenta con claridad cristalina por qué están sentados entre la audiencia, cuáles son las razones más profundas para asistir a mi presentación. Cuando termine el ejercicio, se dará cuenta de por qué está leyendo este libro, por qué desea más y por qué desea liberar su verdadero potencial.

Para que este ejercicio sea más fácil de completar y para obtener más claridad sobre cómo funciona, vaya a www.thebetterlife.com ahora mismo y agarre la hoja de ejercicios "7 niveles" haciendo clic en la pestaña "Recursos del libro". Además, he llenado y completado mi propia hoja de ejercicios de siete niveles a continuación para darle una instantánea aún mejor de cómo se desarrollará este ejercicio cuando lo complete. Note la evolución natural, especialmente la evolución desde el pensamiento mental hasta el compartir el corazón y el alma.

EJERCICIO PROFUNDO DE LOS SIETE NIVELES

¿Por qué escribiste este libro, Dean?

Cambiar un millón de vidas ayudándoles a ver un

mejor camino y mejores hábitos hacia el éxito.

Por qué quieres cambiar un millón de

Porque se siente increíble servir y ayudar a
vidas?

los demás.

Por qué ¿Se siente maravilloso servir y ayudar a

Permite una mayor

los demás?

negocio exitoso basado en sólidos

principios y valores.

¿Por qué es importante para ti ¿Tiene un

Quiero dejar un legado del que mi familia estará

negocio basado en principios y valores?

orgullosa.

¿Por qué es importante para ti dejar un legado

No quiero retroceder nunca, y odiaba estar

para tu familia?

arruinado cuando era niño.

Por qué ¿Nunca quieres volver

Quiero que mis hijos tengan opciones a medida que

atrás?

crecen.

¿Por qué es importante para que sus hijos tengan

Porque quiero tener el control. Quiero vivir la

opciones que nunca tuvo?

vida en mis términos y ser libre de hacer lo que

elija.

Ahora que ha llegado a este punto, posee uno de los hábitos de éxito más importantes necesarios para crear verdadera abundancia y prosperidad.

Cuando sabes dónde estás, a dónde quieres ir y qué quieres (y por qué lo quieres), solo queda una cosa: ¿Cómo llegas allí? ¡Buenas noticias! Pasé el último año de mi vida elaborando las piezas de este libro para que sea su "cómo" y le entregue la hoja de ruta para su próximo nivel de vida.

Como parte de ese "cómo", debe ser consciente de que hay un villano oculto dentro de usted y que está trabajando en contra de sus objetivos. Este villano está hecho de la inseguridad y la resistencia interior que te ha estado reteniendo durante toda tu vida. Les mostraré cómo este villano fue creado por el mundo exterior, cómo identificarlo y luego cómo finalmente matarlo, permitiendo que un héroe interior despierte. Todo tendrá sentido pronto, así que no te detengas ahora.

Capítulo 3

EL VILLANO DENTRO

“¿Quiénes son las personas que cuando estamos cerca de ellos nos sentimos más vivos? ¿Quiénes son las personas que nos hacen sentir con más energía, más realizados y más seguros? Estas son las personas hacia las que debemos gravitar para progresar. Pero ves, el

La verdad es que también hay personas tóxicas en nuestras vidas que trabajan en contra de nuestra progresión.

Imagina que estás en un tren y en tu compartimento está tu familia.

y tus amigos cercanos. De repente miras a tu derecha y ves que un puñado de personas tóxicas, personas que están agotando tu motivación y tu impulso, de alguna manera se han encontrado en tu compartimento. ¿qué puedes hacer ahora? Solo hay una cosa que puedes hacer, y es dejarlos salir cortésmente en la siguiente estación. Creo que las personas en nuestras vidas que son negativas, competitivas,

los celos, etcétera, realmente pueden agotar nuestra energía y nuestra confianza ".

- Arianna Huffington, entrevista con Dean Graziosi

Entonces, ¿quién es exactamente el villano interior? Bueno, el villano interior puede disfrazarse de muchas cosas diferentes. Pero no importa la forma que adopte, todos lo tenemos en algún lugar dentro. Para la mayoría de nosotros, es esa duda de uno mismo, esa voz interior que dice: "No puedes hacer esto" o "¿Qué te hace pensar que te mereces eso?" Y en muchos casos le impide tomar las medidas adecuadas para llevar su vida en una mejor dirección. Es esa resistencia interior que en el pasado te convenció de no perseguir las cosas que hicieron sonreír a tu corazón y te ayudaron a alcanzar el siguiente nivel de vida.

Lo llamo villano porque es astuto y no pretende nada bueno. Se esconde en el fondo de tu mente y ni siquiera te das cuenta de que existe. Y la peor parte de este villano interior es que, en la mayoría de los casos, factores externos en tu vida que parecían inocuos crearon a este villano. Abordaremos estos factores pronto. No deberías

Date cuenta, pero este villano ha creado un techo de cristal, un límite artificial sobre lo que puedes lograr y quién puedes ser. Y lo que es peor, una vez que ese villano está dentro de ti, está anclado por múltiples factores internos que impiden su escape. A veces, es posible que se pregunte por qué está trabajando más rápido, su vida pasa más rápido y, en última instancia, está trabajando más duro que nunca, pero no ha encontrado el

siguiente nivel de vida. Y la explicación simple es: tienes un villano trabajando en tu contra y ni siquiera lo sabes. La buena noticia: lo vamos a exponer de una vez por todas.

¿A QUÉ LOBO ESTÁS ALIMENTANDO?

Una vez escuché una fábula sobre una mujer navajo que le contó a su nieto una historia sobre cómo todos tenemos dos lobos que viven dentro de nosotros, luchando constantemente entre sí.

Comienza con la abuela sentando a su nieto y explicándole que, "Uno de los lobos está celoso, tiene envidia en su alma, es malicioso y tiene una mentalidad de escasez. Para ese lobo, todo en el mundo está mal y es desagradable. Él cree que la gente es mayoritariamente mala, las cosas no son buenas y el mundo es un lugar frío. Como puedes imaginar, nunca le pasa nada bueno a ese lobo porque es un animal negativo y pesimista, que siempre ve las cosas como un vaso medio vacío ". Entonces la mujer le dice a su nieto: "Pero también tienes un lobo diferente y poderoso que vive dentro de ti. Este lobo tiene empatía, amor, compasión y positividad, y sabe que puede lograr cualquier cosa en la que ponga su corazón y su alma. Este lobo ve el lado bueno de todo y constantemente ve las cosas con el vaso medio lleno. Y nieto, este lobo, el poderoso lobo, puede llevarte a tantos lugares increíbles ".

Luego el nieto mira a su abuela y dice: "Bueno, ¿qué lobo gana la batalla, abuela?"

Ella responde: "El que alimentas, nieto. El que alimentas ".

Amo esta historia porque es aplicable a todas nuestras vidas. Todos tenemos al lobo malo, o al villano, como yo lo llamo, viviendo dentro de nosotros, pero también tenemos a este héroe esperando ser liberado. Aquí, te ayudaré a aprender cómo exponer al villano que se esconde dentro de ti, descubrir cómo llegó allí y proceder a destruirlo. Porque en muchos casos, una vez que desaparece, ni siquiera puede comenzar a imaginar cuánto más podrá lograr en su vida profesional y personal.

EL VILLANO ES UN PARÁSITO

Hace unos años, un hombre fue a un país del tercer mundo en América del Sur para ofrecerse como voluntario por una causa digna, ayudando a los necesitados. Después de su viaje emocional, regresó a los Estados Unidos lleno de gratitud y listo para poner su propia vida en marcha. Pero poco después del viaje, empezó a sentirse lento y un poco débil y enfermo. Tenía 50 años y simplemente asumió que la causa era el envejecimiento, y era algo que necesitaba comenzar a aceptar. Durante las siguientes semanas dejó de realizar ciertas actividades que amaba. Dejó de jugar con su equipo de baloncesto recreativo y de ser activo en la comunidad, y comenzó a tratar de procesar los nuevos pensamientos de un hombre anciano.

De lo que no se dio cuenta es que cuando estaba en las selvas de Sudamérica ayudando a familias necesitadas, estaba infectado con un parásito peligroso. Y desde ese momento, este parásito había estado viviendo dentro de él, alimentándose de él. Cada minuto de cada día le estaba robando nutrientes, minando su energía y disminuyendo su calidad de vida. Simplemente no tenía idea de que algo vivía dentro de él, lo que le impedía alcanzar todo su potencial. Sin embargo, finalmente fue al médico, se enteró del parásito, obtuvo el medicamento adecuado y el parásito desapareció para siempre. Este hombre volvió a apreciar la vida. De hecho, lo apreció aún más después de esta experiencia. Con una nueva perspectiva de la vida, ¡sintió que podía lograr cualquier cosa!

¿Por qué les cuento esta historia? Porque el villano del que hablé anteriormente en el capítulo es, con todas las intenciones y propósitos, un parásito que vive dentro de ti. No, no le está robando sus nutrientes ni se está alimentando de su cuerpo, ¡sino que le está quitando la calidad de vida que se merece! Está disminuyendo su confianza, su alegría, su inspiración y, en última instancia, su pasión por la vida. Así que les mostraré cómo se creó y cómo destruirlo, ¡simple y llanamente! Este capítulo será como ir al médico y conseguir medicamentos para acabar con las dudas y la voz pesimista que te ha hecho perder oportunidades.

Si no eliminamos a este villano de su sistema inmediatamente, seguirá causando daños. Y lo que es peor, seguirá erosionando

su confianza. Y todos sabemos que la reducción de la confianza obstaculiza su capacidad para moverse en una mejor dirección. ¿Cuándo fue la última vez que hizo un gran movimiento, hizo una venta, tuvo una gran cita, obtuvo una promoción o comenzó algo nuevo cuando su confianza estaba en el baño? Probablemente nunca. Piense en sus mejores días, mejores ventas y mejores fechas; ¡Ocurrieron cuando tu confianza era alta y todo parecía posible! Al identificar la toxicidad que vive dentro de usted y luego eliminarla, restaurará su confianza. Y esto es solo el comienzo.

Mientras te explico cómo se creó y se mantuvo este villano, también te daré estrategias que te mostrarán cómo acabar con él, pieza por pieza. Así que comencemos a identificarlo ahora mismo y permitamos que descubras sus orígenes.

EL VILLANO CRECE DE TU PASADO

Comencemos con uno de los factores externos que alimentan a este parásito que roba el éxito: mirar, escuchar y leer las noticias. Piénselo: hemos crecido como una generación que no recibe más que noticias negativas en nuestras mentes. Cada segundo de cada día, nuestro cerebro es bombardeado con noticias de guerras, escasez, crisis económica, desastres, ataques terroristas, asesinatos, enfermedades y sufrimiento.

¿Sabías que en la década de 1950 Hora las portadas de las revistas eran aproximadamente un 90 por ciento positivas en tono y contenido? Luego, a través de los años, Hora revista se dio cuenta de que cuanto más negativas fueran sus historias, más copias venderían. De hecho, se dieron cuenta de que los superlativos negativos funcionaban un 30 por ciento mejor para captar la atención de los lectores que los positivos. Y no solo eso, sino que la tasa de clics promedio en titulares con superlativos negativos es un asombroso 63 por ciento más alta que la de sus contrapartes positivas. Este énfasis en lo negativo no es solo una decisión editorial. El contenido negativo refleja el creciente número de eventos globales que producen ansiedad, como el aumento del terrorismo, desastres ecológicos y muchas otras crisis y calamidades. Todo esto contribuye a nuestra percepción de que las cosas están empeorando.

Ahora es Hora revista ¿el único que ha pasado por esta transformación y está dando noticias negativas? Por supuesto no. Hora revista tiene que generar ganancias, al igual que cualquier otro medio de comunicación del mundo. Si deciden concentrarse solo en lo positivo, no generarán los lectores ni los ingresos que necesitan. Y los medios de comunicación han desarrollado un reflejo de desastre: ya sea un huracán devastador o un motín urbano, brindan una cobertura de saturación, creando la impresión de que el fin del mundo está cerca. Como dijo una vez un cínico productor de noticias de televisión: "Si sangra, lidera".

Como resultado, la mayoría de los datos diarios que digerimos son completamente negativos. Es difícil concentrarse en pensamientos positivos y en el siguiente nivel de éxito cuando en todo momento recibimos información sobre un mundo que parece condenado. La noticia puede afectarte de una manera tan negativa que, incluso si eres alguien que tiene la mentalidad de "voy a ser el termostato de la vida", pronto puedes convertirte en el termómetro. La negatividad está dominando la parte de pensamiento positivo de nuestro cerebro. Según una investigación realizada por UCLA, el ser humano promedio tiene alrededor de 70,000

pensamientos por día. Y de esos pensamientos, el 80 por ciento de ellos son negativos, y la mayoría de esos pensamientos se trasladan al día siguiente. Según todo lo que he leído y observado, digerir noticias negativas es una de las principales causas de esta aterradora estadística.

Y entiendo que a lo largo de la historia siempre ha habido guerras, obstáculos económicos y desastres naturales. Pero nunca antes había estado tan disponible toda esta información. Lo obtenemos de nuestras aplicaciones, nuestros teléfonos, nuestras cuentas de redes sociales y la televisión a un ritmo alarmante. Y

te afecta, te guste o no. Eso es lo que pasa con nuestro subconsciente: absorbe lo que quiere.

Entonces, lo que sucede es que este aluvión de negatividad está fortaleciendo a tu villano interior.

Fomenta pensamientos como, "¿Por qué querrías comenzar tu propio negocio cuando la economía simplemente va a colapsar? ¿Por qué crees que mereces amor cuando las estrellas de cine famosas siguen divorciándose? ¿Por qué crees que puedes ponerte en forma cuando el mundo es más obeso ahora que nunca? " Cuando, consciente o inconscientemente, absorbe incluso una parte de las noticias negativas que existen, poco a poco se debilita su confianza y refuerza que se está quedando exactamente donde está, en lugar de motivarlo para llegar a donde quiere ir.

Para acabar con este aspecto del villano, haga lo siguiente: Siga una dieta de noticias de 30 días. Recomendando una separación total, en la que no veas las noticias, no puedas leer sobre ellas y no puedas preguntarle a tus amigos sobre ellas.

En su lugar, use ese tiempo y energía para buscar dentro de sí mismo, pasar tiempo creando vínculos con las personas que ama o trabajando en las cosas que estamos discutiendo en este libro para empoderarlo. Dedique ese tiempo a trabajar en las cosas que pueden permitirle ganar confianza, en lugar de algo que la elimine. No sé cuánto tiempo se recuperará con esta dieta de noticias, pero tómese el tiempo que suele dedicar a las noticias y gastelo en usted. Y recuerde, no es solo el tiempo que pierde viendo o leyendo las noticias, sino que son las secuelas dañinas las que causan el mayor daño. Así que comprométete ahora mismo a aceptar un desafío de noticias de 30 días y escribe una lista de cosas que harás en su lugar.

¿Meditará, cocinará usted mismo algunas comidas saludables y irá al gimnasio? ¿Cree el plan de negocios para su nueva idea o amplíe su actual? ¿Leerá el resto de este libro sin demora? ¿Saldrá con sus hijos, su cónyuge o sus padres? Sea lo que sea, supongo que un año sabático de las noticias, mientras participa en actividades alternativas, funcionará como una

"limpieza" cognitiva. Te permitirá escapar del arrastre de la negatividad y avanzar en una dirección positiva. y vas al gimnasio? ¿Cree el plan de negocios para su nueva idea o amplíe su actual? ¿Leerá el resto de este libro sin demora?

¿Saldrá con sus hijos, su cónyuge o sus padres? Sea lo que sea, supongo que un año sabático de las noticias, mientras participa en actividades alternativas, funcionará como una "limpieza" cognitiva. Te permitirá escapar del arrastre de la negatividad y avanzar en una dirección positiva. y vas al gimnasio? ¿Cree el plan de negocios para su nueva idea o amplíe su actual? ¿Leerá el resto de este libro sin demora? ¿Saldrá con sus hijos, su cónyuge o sus padres? Sea lo que sea, supongo que un año sabático de las noticias, mientras participa en actividades alternativas, funcionará como una "limpieza" cognitiva. Te permitirá escapar del arrastre de la negatividad y avanzar en una dirección positiva.

TRABAJA EN LAS FORTALEZAS, NO EN LAS DEBILIDADES

Tu villano interior también prospera cuando concentras tu tiempo y esfuerzo en cosas en las que no eres bueno. Sin duda, a lo largo de tu vida te enseñaron a trabajar en tus debilidades, para tratar de mejorar tus habilidades y habilidades en áreas

donde no prosperaste.

Sin lugar a dudas, esa puede ser la mentira más grande que nos han dicho. Al final del día, todo lo que esto hace es robarle su confianza. Esta creencia puede parecer una locura cuando la lees por primera vez, ya que desde una edad temprana, probablemente te hayan dicho: "No eres bueno en cálculo, así que haz más cálculo. No eres bueno para la historia, ve a estudiar más historia ". Sin embargo, al concentrarse en sus debilidades, terminará sintiéndose inferior subconscientemente. Igual de preocupante, este enfoque lo alienta a ignorar sus capacidades y fortalezas excepcionales.

Así que, aunque es posible que todavía no esté de acuerdo conmigo, espero que pronto diga: "Al diablo con mis debilidades. ¡Me volveré increíble en lo que ya soy bueno! "

Este concepto erróneo sobre la mejora de las debilidades es practicado por muchas personas, incluidos educadores, padres, gerentes y otras figuras de autoridad. Es una idea bien intencionada pero fuera de lugar que casi me impidió perseguir la

vida con la que siempre soñé. Estaba en grave peligro de vivir una vida complaciente que detestaba.

De acuerdo con las reglas de la sociedad, no se suponía que yo fuera un éxito. Apenas salí de la escuela secundaria, estuve en educación especial hasta el décimo grado, no tenía dinero, no tenía un mentor, no conocía a nadie rico, y estoy seguro de que no era lo suficientemente sabio para leer libros sobre el éxito como lo eres hoy. Y una de las cosas que casi me sentenció a una vida de inseguridad y mediocridad fue que me dijeran que trabajara en mis debilidades.

Hace unos 10 años escribí mi primer libro, titulado Totalmente cumplido. Cuando decidí escribirlo por primera vez, la única razón por la que lo hice fue porque quería compartir mi pasión por ayudar a los demás.

Como habrás descubierto, escribo libros exactamente como hablo. Muchas veces no son perfectos en cuanto a gramática y estructura, y tiendo a divagar, pero transmiten el mensaje y las lecciones que quiero compartir de forma rápida y convincente. He aprendido que tengo la capacidad de ofrecer estrategias simples pero efectivas, lo que impulsa a las personas a actuar para que puedan transformar o incluso trascender sus circunstancias.

Pero no, definitivamente no soy un estudiante de inglés.

Cuando me senté a escribir mi primer libro, todos estos pensamientos sobre mi falta de habilidad para escribir comenzaron a llenar mi mente. Empecé a pensar cosas como: "Apenas te graduaste de la escuela secundaria, no hay forma de que realmente puedas escribir un libro". O me decía a mí mismo: "Tu TDA no te permitirá concentrarte tanto tiempo; es imposible." Pero lo que me hizo avanzar fue mi convicción de que tenía un mensaje que transmitir al mundo. Entonces escribí mi primer libro. No sin algunas dificultades y episodios de inseguridad, pero lo superé. Cuando terminé, supe que necesitaría un editor para revisarlo y limpiar parte del desorden que estaba seguro de haber creado debido a mi falta de gramática formal y habilidades de escritura. Entonces encontré a alguien que me dijeron que era uno de los mejores editores del país, y tomé un avión

a su encuentro. Tuvimos una reunión agradable y le expliqué mis deseos y pasiones y el hecho de que sabía que el manuscrito necesitaba una limpieza. La dejé con esta tarea, y no podría haber estado más emocionado de recuperar el manuscrito y publicarlo. Sin embargo, dos días después recibí una llamada de ella y hasta el día de hoy recuerdo lo que dijo: "Dean, esto no es un libro. Esta es una conversación de doscientas páginas. No necesitas un editor; necesitas una reescritura completa".

Estaba devastado. Recuerdo que colgué el teléfono y permití que pensamientos desalentadores del pasado regresaran a mi mente como si se hubiera roto una especie de represa. Y la razón por la que regresaron tan rápido fue porque, como muchos de ustedes leyendo esto, me habían enseñado a trabajar en mis debilidades durante la mayor parte de mi vida. Mi subconsciente trató de hacerme creer que era incompetente por pensar que podía ignorar mis debilidades. Inmediatamente comencé a pensar en las críticas que mis maestros me dirigieron en la escuela, y las reflexioné de una manera tan negativa que comencé a decirme a mí mismo: "Debería tener mejor gramática, mejor ortografía, entender cómo puntuar y hacer todas las otras cosas que hacen los buenos escritores! ¿Quién eres tú, Dean, para pensar que podrías escribir un libro? Mis pensamientos negativos y derrotistas se esfumaron con mi mente y mi confianza fue temporalmente destruida; mi impulso desapareció. El villano se hizo cada vez más fuerte a medida que pasé unas 24 horas castigándome por no tomarme el tiempo para trabajar en mis debilidades antes de escribir el libro.

Afortunadamente para mí, unas 48 horas después mis pensamientos cambiaron y recuerdo haber pensado,

"¡Basta! ¡Mira las historias que te estás contando! ¿Me estás tomando el pelo? Puede que no sea un escritor capacitado, pero tengo un mensaje poderoso y necesito compartirlo con el mundo. Sé que mi mensaje puede cambiar la vida de las personas. ¿A quién le importa que no sea perfecto en gramática y que mi libro suene como una conversación de doscientas páginas? Llamé al editor al día siguiente y le dije: "Respeto tu opinión, pero ya no necesito tus servicios. Estás despedido." Está bien, no estoy

seguro si dije las palabras, "Estás despedido", pero me gusta recordarlo de esa manera.

Pronto encontré a alguien más para editar el libro, lo senté y le dije: "Hazme un favor: haz que esto sea legible, pero deja mis palabras tan intactas como puedas. No reescribas mi personalidad o mi mensaje, solo edita la ortografía y la gramática. No quiero sonar como otra persona porque este libro soy yo. Este es quien soy. La gente puede llevarme o dejarme, pero yo seré yo".

Fue el primer libro que publiqué y se convirtió en un New York Times bestseller en semanas. Me siento realmente honrado y bendecido de poder escribir eso, pero al final del día, ¿a quién le importa la New York Times estado de bestseller? Seamos honestos. Lo que más me enorgullece es que el mensaje de ese libro cambió la vida de muchas personas. ¿Qué podría ser una mejor victoria que esa?

Pero, ¿y si no lo hubiera escrito? ¿Y si, después de que mi primer editor llamara a mi libro

Vergonzoso, me dije a mí mismo: "¡Hombre, no tengo ningún derecho a ser autor! Debería haber trabajado en mis debilidades, pero no lo hice ". ¡Mi vida como la conozco hoy sería completamente diferente! ¡Seguramente no estarías leyendo mi sexto libro! Hay tantos "qué pasaría si" que me vienen a la cabeza, pero afortunadamente nunca sabré cuántos de ellos habrían sucedido porque no cedí a trabajar en mis debilidades. Me dejé concentrar en las vidas que iba a cambiar con mi mensaje.

¿Qué oportunidades ha dejado pasar a lo largo de los años porque se cuestionó a sí mismo basándose únicamente en los defectos que cree que tiene o que otros le dijeron que tenía? Mientras piensa en esa pregunta, piense también en esta verdad: trabajar en sus fortalezas lo ayudará a superar cualquier cosa que considere una debilidad.

TODOS SON BUENOS EN ALGO

Un querido amigo mío, Ned Hallowell, es uno de los principales médicos de Estados Unidos y un experto en el tema del TDA. Ned es alguien a quien quizás hayas visto Dr. Phil o en El show de Oprah Winfrey numerosas veces. Oprah, de hecho, lo llama el médico de ADD número uno del mundo. Tiene formación en Harvard y también es profesor de Harvard. Un día estaba almorzando con Ned, y como crecí asumiendo que tenía una forma de ADD, le pregunté: "Ned, ¿qué es exactamente ADD?" Lo describió en términos simples, traduciendo su vasto acervo de conocimientos a un lenguaje que pude entender.

Dijo: "Lo que la gente no se da cuenta es que ADD es una bendición. Tenerlo es como tener un motor Ferrari, pero lamentablemente tienes frenos de bicicleta. Tienes toda esta gasolina y el motor más rápido, pero no sabes cómo reducir la velocidad. Solo enseño a niños y adultos a controlar los frenos. Y cuando lo hago, van más rápido que los demás".

Luego le pregunté: "¿Cómo es posible que tenga tanto éxito curando niños, curando adultos y, en muchos casos, quitándolos de la medicación?"

Dijo: "Déjame darte un ejemplo. Cuando un niño tiene TDA, y está sentado en clase tratando de leer un libro, y su pie está golpeando el suelo y su atención se desvía, la verdad es que probablemente no quiera leer ese libro. Para cualquier persona con TDA, tratar de leer un libro de poco o ningún interés es más difícil que para otros niños. Y la mayoría de las veces la maestra que quiere lo mejor para el estudiante piensa para sí misma: 'Johnny se sentará en esa silla y no se levantará hasta que el libro esté terminado. Le voy a enseñar a sentarse y leer como el resto de los niños'. Y cuando el maestro lo hace sentarse en esa silla hasta el punto en que

Ya no puede soportarlo, Johnny finalmente se levanta y corre por el salón de clases o camina hacia el pasillo o simplemente se

levanta y hace cualquier cosa menos leer ese libro. Ahora, no solo tiene ADD, también tiene ADHD. Desafortunadamente, es un diagnóstico autocumplido.

“Lo que hago es ir y averiguar en qué es bueno Johnny. Ya sea arte, béisbol, matemáticas, ciencia o lo que sea. Todo el mundo es bueno en algo, si no en varias cosas, así que lo buscamos y lo encontramos. Involucramos a sus maestros, amigos y padres, y juntos ayudamos a Johnny a tomar lo que es bueno y lo ayudamos a ser excelente en eso. Cuando se vuelve excelente en eso, su confianza se dispara y se filtra a todas las áreas de su vida. De repente, avanzas un par de meses y Johnny está en el mismo salón de clases leyendo el libro porque quiere ”.

¿Puedes relacionarte con esto de alguna manera? ¿Te has aferrado a una debilidad? ¿Ha dejado que de alguna manera lo defina, disminuya su verdadero valor o lo haga sentir inferior? Si es así, ¿puedes ver cómo alimenta a este villano interno que roba el éxito? ¿Y puedes ver por qué tiene que parar hoy?

Pasé la escuela luchando como el niño hipotético en el ejemplo del Dr. Hallowell. Nadie en mis primeros años de escuela vio todas las cosas que podía hacer bien y los talentos que tenía.

Solo vieron lo que no podía hacer y en lo que era malo. Era tímido e inseguro, y realmente me sentía estúpido con regularidad por eso. Sin embargo, lo que no se dieron cuenta en ese momento, y no estoy seguro de que yo lo supiera, fue que poseía una capacidad asombrosa para el aprendizaje visual y audible. Podría ver a alguien conducir una excavadora durante 15

minutos y saltar y conducirla como un profesional. Podía ver a la gente en el escenario y ser capaz de emularlos con facilidad. A través de estos dos sentidos, pude absorber conocimientos y habilidades que otras personas tardaron años en adquirir. Pude comenzar las cosas rápidamente y lograrlas rápidamente,

Muchos adultos inadvertidamente despojan a los niños de su confianza y sus habilidades debido a esta insistencia en abordar sus debilidades. La verdad es que cuando se nos enseña a

trabajar en las cosas que apestamos, nos hace luchar constantemente y disminuye nuestra fe en nosotros mismos.

Solo hay una forma de decir, "diablos, no", para trabajar en nuestras debilidades y asegurarnos de que esto no perjudique nuestro éxito como lo hace para millones de personas en todo el mundo. Y eso es hacer todo lo contrario de lo que la mayoría de la gente sugiere cuando se trata de debilidades y en su lugar decir: "¡Olvídate de eso!"

SÚBATE CON LO QUE YA ERES BUENO

Eres bueno en algo. Diablos, apuesto a que eres bueno, si no genial, en muchas cosas. Tómate un momento ahora mismo, deja de leer y escribe una lista de lo que haces bien. (Puede encontrar este formulario "Get Amazing" en www.thebetterlife.com

en la pestaña "Recursos del libro".) ¿Eres bueno comunicándote? ¿Eres bueno vendiendo? ¿Eres bueno simplemente siendo honesto? ¿Eres bueno siendo amigo? ¿Eres bueno para escuchar?

¿Eres bueno en organización y estructura? ¿Eres bueno desarrollando sistemas o programando computadoras? Porque esto es lo que sé: posees dones, tus habilidades únicas. No hay una explicación real de por qué eres bueno en algunas cosas, simplemente lo eres. Y su éxito depende de que se convierta en un hábito para concentrarse en mejorar lo que ya es bueno hasta el punto de la grandeza.

Porque cuando nos dicen que trabajemos en las cosas que naturalmente no hacemos bien, nos enfocamos en este pequeño 10 por ciento de cosas que apestamos e ignoramos el otro 90 por ciento.

Y de ese 90 por ciento, indudablemente hay algo en lo que sobresale. ¿Recuerdas la historia de los dos lobos? ¿Sobre cómo el lobo que alimentas es el lobo que gana? Si pone energía y esfuerzo en las cosas que apesta, es inevitable que pierda la confianza y el impulso hacia el éxito. Si pones energía y te concentras en las cosas en las que eres bueno y te vuelves

excelente en ellas, eventualmente podrás pagarle a otra persona para que haga las cosas en las que no eres bueno. Esta única estrategia ayudará a mejorar más que solo su cuenta bancaria. Mejorará todas las áreas de tu vida.

Así que crea tu lista de "buenos en" y luego, junto a cada entrada, escribe cómo puedes mejorar esas habilidades y mejorar esas habilidades para ser excelente en ellas. Al hacer este ejercicio, ni siquiera piense en sus debilidades. Pronto te darás cuenta de que si puedes dedicar todo tu enfoque, energía, tiempo y esfuerzo a las cosas en las que eres bueno, podrás superar todas las otras cosas en las que no eres tan talentoso. Llegar a ser excepcionalmente bueno en una habilidad clave es mucho más valioso que luchar durante años y años para volverse promedio en las cosas que le resultan difíciles. Si desea tener éxito financiero, si desea generar riqueza real, conviértase en un hábito para concentrarse en las cosas que hace bien.

Para consolidar este proceso de pensamiento y el hábito del éxito en su vida, aquí hay una historia que creo que apreciará. Hace unos años estaba haciendo una pequeña mente maestra de mesa redonda, y había un gran tipo en el grupo llamado Tom. Le enseñé a Tom habilidades de inversión inmobiliaria para ayudarlo a diversificar su cartera y crear riqueza a largo plazo. Tenía 60 años, se había jubilado recientemente y, en el momento de esta sesión, había realizado cuatro negocios inmobiliarios. De memoria, Tom me dijo que había obtenido una ganancia promedio de aproximadamente \$ 15,000 en cada transacción, ¡lo cual es absolutamente genial! Tom era una de las doce personas en la mesa, y recuerdo haber ido por la habitación y preguntar

cada persona, "¿Qué te detiene del siguiente nivel? ¿Cuál es el mayor obstáculo en su forma de ir más rápido y hacer más? " Y luego les pregunté a estos

preguntas de Tom.

Él respondió: "Dean, tengo que decirte, soy tan desorganizado y descuidado que no tienes idea.

Puedo limpiar mi auto y una semana después es un desastre. Mi oficina en casa tiene facturas y papeles y desorden por todas partes. ¡Soy tan descuidado! Esto es lo que voy a hacer. No haré otro trato de bienes raíces hasta que vaya a OfficeMax y obtenga un archivador y un sistema de archivo.

Voy a etiquetar todo y voy a crear un sistema para organizarme ".

Cuando terminó, le pregunté: "¿Terminaste, Tom?" Él dijo: "Sí, eso es todo".

Luego respondí con esto: "Permíteme ser franco contigo, Tom. Es demasiado tarde

- Vas a ser descuidado y desorganizado hasta el día de tu muerte, ¿y a quién le importa? Se sorprendió de que hubiera descartado su admitida debilidad. Se sentó en un silencio inmóvil. Creo que los demás pueden haber pensado que estaba siendo grosero. Pero después de que pasaron unos momentos tan lentamente que parecieron horas, vi mil libras y 60 años caer de los hombros de Tom. Por un segundo pensé que se iba a romper y llorar. Le dije: "Tom, no hace mucho tiempo nunca habías hecho bienes raíces en tu vida. Tenías un trabajo completamente diferente y ahora has hecho cuatro acuerdos. Es increíble encontrar un trato que otras personas no pueden, rehabilitarlo y venderlo para obtener ganancias. Pasa todo tu tiempo mejorando aún más en eso. ¿A quién le importa que no seas tan organizado? ¿Qué pasaría si hicieras un trato extra al año y luego pagaras a alguien a tiempo parcial para que te organizara? Nunca más tendrías que preocuparte por ser desorganizado ".

Tom permaneció en silencio, la rueda de hámster girando en su cabeza. Creo que lo más probable es que estuviera recordando a un maestro, un padre o tal vez un cónyuge diciendo: "Eres descuidado. ¡Será mejor que aprenda a organizarse! " Tenía todos esos años de malos consejos sentado allí, y luego los vi desvanecerse mientras cambiaba su enfoque de la debilidad a la fuerza.

Y puedes hacer exactamente lo mismo. ¿Qué debilidades te retienen? ¿En qué te ha dicho la gente que necesitas trabajar?

¿Qué creencias falsas tienes sobre ti mismo debido a una supuesta debilidad? Para alcanzar el siguiente nivel de éxito en su vida, responda estas preguntas, convierta el hábito de ir de bueno a grande en su hábito de éxito y clave una daga en el corazón del villano interior (no un golpe fatal, tal vez, pero uno que le haga al villano un daño serio).

EL COSTO DE LOS MALOS CONSEJOS

Entonces, ¿cuál es el consejo más costoso del mundo entero? Sí, claro: un mal consejo. Déjame preguntarte esto: ¿Alguna vez has tenido un invento, un pensamiento, una idea o una creación que pensaste que podría cambiar el mundo y hacerte ganar dinero? Luego le dijiste a un miembro de la familia, a un amigo, o incluso a un ser querido, y te dieron todas las razones por las que pensaban que no funcionaría.

Tal vez dijeron cosas como, “Las invenciones requieren dinero y no tienes suficiente. Probablemente ya se haya pensado en ello. Tendrás que conseguir una patente y no tienes tiempo para eso. Oh,

¿quieres verlo en la televisión? Bueno, es demasiado dinero para estar en televisión; nunca funcionará ”.

Y tal vez sus consejos te influyeron lo suficiente como para hacerte ignorar tu idea. Luego, algunos años después, ves que tu concepto original cambia el mundo y hace rico a alguien más. Bueno, ¿qué te robó esa experiencia? ¿Qué le robó a su vida ese invento u oportunidad siendo suya y esas experiencias siendo tuyas? Nada más que un mal consejo. Verá, a menudo recibimos consejos de nuestros amigos solteros que nos dicen qué hacer con nuestras relaciones. Nos golpean con los consejos de nuestros amigos en quiebra sobre cómo debemos ganar dinero. Esta es realmente la razón por la que los malos consejos son los más costosos del mundo, porque estamos aprendiendo de las personas equivocadas.

¿Aprenderías a cantar ópera de Jimmy Hendrix o a lanzar una pelota de fútbol de LeBron James? Por supuesto que no, ¡porque

no son las personas adecuadas para escuchar en esos casos específicos!

Al final del día, los malos consejos alimentan a ese villano interior y, igual de preocupante, nos anima a "ir a lo seguro". Por seguro me refiero a que nos impide tomar las acciones y los riesgos calculados que pueden ayudarnos a evolucionar al nivel de vida que deseamos. Y este consejo para robar sueños nos llega sin parar. Lo que es aún peor es que amigos y familiares lo envuelven con un lazo de amor.

Mamá y papá piensan que te están protegiendo del fracaso. Su cónyuge teme que el cambio pueda afectar negativamente su relación. Es un compañero de trabajo que piensa que podrías adelantarte a él, o un jefe que teme tu poder. Es una amiga que se quemó tanto por una relación que quiere protegerte de ese mismo dolor. Es un pariente que experimentó la bancarrota y quiere evitar que usted comience su propio negocio y caiga tan duro como él. En algunos casos, las personas pueden sabotearlo maliciosamente, pero la mayoría de las personas sienten genuinamente que lo están protegiendo o salvando cuando, de hecho, están alimentando al villano, creando dudas, disminuyendo su confianza y manteniéndolo en el status quo.

Por lo tanto, debemos convertirnos en un hábito para ser conscientes de los malos consejos que nos están fluyendo las 24 horas del día, los 7 días de la semana, y crear un filtro que no permita que entren. Cuando alguien está escupiendo su mal consejo para nosotros, podemos forzar una sonrisa, pero tenemos que meter ese consejo en nuestro bote de basura interior de inmediato. No tengo ninguna duda de que un mal consejo ha creado dolor en su vida o le ha costado caro, como

me tiene. Así que no se preocupe, no está solo. ¡Pero es hora de detener ese flujo negativo y volverse a prueba de balas en el futuro!

Aquí hay una advertencia sobre los malos consejos, aunque también es graciosa. Hace unos años, durante una gira de libros, me encontré conversando con un grupo de estudiantes sobre por qué aún no habían alcanzado el nivel de éxito que deseaban.

A medida que cada persona compartía sus pensamientos, comencé a detectar similitudes en sus historias. No era la falta de conocimiento, experiencia o dinero lo que los estaba frenando. Más bien, todos y cada uno de ellos tenían una canasta de malos consejos entregados por alguien, y les había robado el valor para actuar. Lo habían escuchado de esposos y esposas, padres y compañeros de trabajo, y había matado su impulso.

Entonces, después de dejar a este grupo de personas, me subí a un avión y volé de regreso a mi oficina en Phoenix, Arizona. Tan pronto como aterricé, llamé a mi equipo y dije: "Chicos, adelante y monten el estudio.

Quiero filmar un infomercial para mi nuevo libro y no quiero esperar porque estoy entusiasmado en este momento ".

Tengo que admitir que me agradó que todas estas personas robaran a mis estudiantes su próximo nivel de libertad con sugerencias a menudo bien intencionadas pero destructivas. Así que llegué a mi estudio, me puse una chaqueta deportiva y una corbata (todavía llevaba mis pantalones cortos de gimnasia y zapatillas de deporte, que estaban escondidos junto al escritorio detrás del cual me sentaba) y comenzamos a filmar. A partir de ahí, procedí a hacer mi primer infomercial directo a la cámara, lo que significa que no hay presentador, ni locutores, ni gráficos sofisticados, solo yo hablando con la cámara durante media hora y ofreciendo mi libro a los espectadores varias veces durante todo el espectáculo.

Pero hice el programa con pura pasión, sin notas y sin guión. No quería nada más que servir y ayudar a la gente. ¿Y qué estaba en mi mente? El mal consejo que estaba robando a mis alumnos su confianza, felicidad y capacidad para pasar al siguiente nivel. Así que mientras grababa el programa, me encontré diciendo algo que no había planeado decir, ¡pero surgió en el momento! Miré a la cámara y dije: "Realmente quiero que todos escuchen. Nunca puedes seguir el consejo de personas que han fracasado en lo que quieres lograr. Puede pensar que puede aprender de sus errores, ¡pero en la mayoría de los casos simplemente no puede! Solo saben cómo hacerlo mal y le darán un giro equivocado a

cualquier consejo que le den. Por ejemplo, mis padres se han casado nueve veces entre ellos. Los amo profundamente, y ambos están en relaciones increíbles en este momento. pero a medida que crecía, el matrimonio no era algo en lo que ninguno de los dos fuera excelente. Si quiero consejos sobre las relaciones y el matrimonio, buscaré una pareja que haya estado casada durante 30 o 50 años, que tenga intimidad, pasión y amor el uno por el otro. No de alguien que ha estado dentro y fuera de las relaciones toda su vida ". Y

Quise decir lo que dije porque era la verdad. Y quiero enfatizar nuevamente, amo mucho a mis padres, y no estoy tratando de tomar a la ligera los muchos momentos difíciles que deben haber pasado, pero la verdad es que seguir sus consejos sobre el matrimonio sería como pedirle a Bernie Madoff una lección de ética.

¡Pero aquí está el truco! Después de filmar el programa, me olvidé por completo de mi improvisada referencia a mis padres. El programa terminó siendo el infomercial más exitoso que había filmado y se transmitió en la televisión nacional día tras día durante más de un año. Y unos tres meses después de su emisión, mi mamá me llamó. Cogí el teléfono y todo lo que dijo fue: "¿En serio?"

Dije: "¿Qué pasa, mamá?"

"¿De Verdad?" dijo de nuevo. "¿Tuviste que decirle a todo el país que tu mamá se casó cinco veces? ¡La mayoría de nuestra familia ni siquiera lo sabe! " Hizo el comentario con una sonrisa en su voz; afortunadamente, vio el humor en la situación.

Y, por supuesto, me disculpé y luego le expliqué que había estado en el momento y no estaba leyendo un guión. Pero durante nuestra conversación telefónica, discutimos los malos consejos que había recibido en su vida y lo costoso que era para ella. Y aún mejor, dos días después le compré a mi mamá un auto nuevo como disculpa.

Tómese el tiempo para filtrar todos los consejos que se le presenten y vea si la persona que lo comparte está calificada. Si

quieres consejos sobre cómo jugar al tenis, obtén consejos de alguien que sea un profesional, o que sepa cómo entrenar a profesionales, no de tu tía abuela Edna, que nunca ha jugado pero ve partidos de tenis por televisión religiosamente.

A www.thebetterlife.com , en la pestaña "Recursos de libros", puede obtener su hoja de trucos de malos consejos. En él puedes anotar todos los malos consejos que has recibido a lo largo de los años, las advertencias e instrucciones mal concebidas y las que te han costado más.

Anote lo que le cuestan. Cuando vea estas descripciones formales de malos consejos que ha recibido, comprenderá que ya no puede permitir que los consejos incondicionales de alguien dirijan la dirección de su vida. Cree este nuevo hábito de ignorar los malos consejos y obtener buenos consejos de personas calificadas. Disminuye tu villano interno y gana un nuevo nivel de confianza.

HACIENDO LO QUE HACEN

De niños se nos enseña a hacer fila y hacer lo que hacen los demás. Se nos enseña a sacar buenas notas, seguir a las multitudes, hacer lo que es popular en ese momento, ir a la escuela secundaria, ingresar a una universidad, luego encontrar un trabajo, comenzar un 401 (k), ahorrar nuestro dinero y, con suerte, jubilarnos con lo suficiente para hacernos morir sin correr

fuera. Nos enseñan a pintar dentro de las líneas porque cuando salimos de las líneas, todo el mundo nos mira raro.

Dado este camino convencional, permíteme hacerte una pregunta: en la escuela secundaria o la universidad, ¿tuviste una pasión o un sueño de cómo querías que fuera tu vida? Si eres como la mayoría de la gente, te graduaste y lanzaste tu gorra al aire y pensaste que el mundo iba a ser tuyo.

Aquí está la parte más loca de este escenario: en muchos casos, si seguiste tus pasiones y no se alinearon con la visión de tus amigos, la sociedad o tus padres para ti, entonces la gente te abrazaría y diría: "Oye, ¿no es hora de crecer? ¿No es hora de ser responsable?" De alguna manera hemos creado este mundo en el que pensamos que ser responsables es hacer lo que hacen los demás, y nos obligamos a hacer algo que hace felices a todos los demás pero que no alimenta nuestra alma.

Los padres y amigos no tienen la intención de lastimarte; ellos piensan que te están protegiendo. Sin duda, tienen mucha influencia y pueden hacer que usted haga lo que es convencional o esperado.

Cuando renuncie a su sueño y se conforme con menos, estas personas influyentes expresarán su orgullo por su actitud adulta.

De Verdad? Estoy abandonando mis sueños y convirtiéndome en un conformista infeliz, ¡y tú estás feliz por mí! Por loco que parezca, sucede todos los días, y tal vez te haya pasado a ti. No lo digo irrespetuosamente de ninguna manera. Pero muchos de

ustedes aceptaron un trabajo hace años como algo “temporal”. Y ahora estás atravesando la vida atrapado en tu rutina. Y si eso fuera satisfactorio, no buscaría más. Sin embargo, está bien, porque no importa cuál sea tu historia, estás leyendo este libro ahora mismo. Estás aquí en este momento por una razón y, con suerte, esto enciende algo en ti, independientemente de tu situación. Sabes lo que te gusta y lo que no te gusta. Sabes qué te hace iluminar y qué atenúa tu luz. Así que es hora de dejar de seguir a la multitud y seguir tu propio corazón.

Cuando sigues el mismo camino que todos los demás, llegas a donde han estado todos los demás.

Te estoy dando permiso para olvidar todas las pautas, olvidar todas las reglas que otras personas te han impuesto y olvidar lo que la sociedad te ha dicho que está bien o mal. Sé tú mismo y haz lo que te haga feliz. No te estoy diciendo que salgas mañana y dejes lo que sea que hagas. Lo que estoy diciendo es que comience a darse cuenta de su verdadero valor y sepa que puede evolucionar en la dirección que elija.

Lo que hizo grande a Estados Unidos fueron los emprendedores visionarios y con visión de futuro que no se conformaron. Pensaron fuera de la caja. Y lo que hará que este país o cualquier otro país prospere son personas como tú, dispuestas a seguir sus corazones, aprovechar todo su potencial y marcar la diferencia. Tienes el coraje

para encontrar tu propio camino. Las personas exitosas viven con un conjunto diferente de reglas y hábitos de éxito y no se conforman ni aceptan la mediocridad.

Entonces, ¿qué cambios harías hoy, si no te importara lo que pensarán los demás? Si realmente escuchara su corazón, sus sueños y sus deseos, ¿hacia qué dirección se dirigirían sus pies? Piense en lo que hace sonreír a su corazón y anótelos. Para hacer un cambio en cualquier área de su vida, debe comenzar con un primer paso. Decirlo en voz alta o escribirlo puede ser ese paso, aquí mismo, ahora mismo. La confianza aumenta y la duda muere cuando tu corazón está alineado con tus acciones.

Debido a que comenzar a cambiar es difícil, aquí hay un ejercicio diseñado para darle un impulso.

Dibuja una línea vertical en el centro de una hoja de papel. En el lado izquierdo, escriba: "Cosas que ya no estoy dispuesto a aceptar en mi vida". En el lado derecho, escriba: "Cosas que ahora son imprescindibles en mi vida". Deje que las respuestas a esas dos preguntas fluyan de su corazón, de su alma; no intente responder basándose en cómo cree que debe responder. Profundice y responda con total honestidad. Cuando termine, encierre en un círculo los dos o tres elementos superiores de cada lado. En la mayoría de los casos, notará el contraste. Le sorprenderá la brecha entre lo inaceptable y lo necesario. Para cerrar la brecha, estará motivado para cambiar, motivado tanto desde su corazón como desde su cerebro.

UN REFLEXIÓN EXTERIOR DE TU INTERIOR

Hay literalmente miles de entradas externas a las que estamos expuestos todos los días que nos impactan. Ya sea que alimenten al villano interior o nos den poder, nos atacan sin parar. Desde las instrucciones de un maestro hasta el consejo de un padre o un informe de noticias, el aluvión de mensajes es constante e implacable. No importa de dónde derive su energía su villano interior, el impacto puede durar toda la vida; pierdes tanta confianza que te quedas donde estás, o la vida empeora aún más. Así que preste atención a los factores externos de los que necesita protegerse, o ajuste la forma en que los recibe, porque eventualmente comenzarán a afectarlo. Me refiero no solo a las decisiones que toma, sino también a la forma en que camina, habla y se siente. Permítanme explicarles a través de una historia cómo las entradas del mundo exterior pueden afectarnos físicamente.

Imagina que estás en un café con asientos al aire libre y al otro lado del patio hay dos personas sentadas en mesas diferentes. Uno es un hombre serio con mala postura. El mesero viene y dice: "¿Puedo ayudarlo con algo?" Murmura con una voz apenas audible: "No, gracias".

¿Qué tipo de persona asumirías que es? ¿Cómo crees que le va en

¿trabajo? ¿Es el jefe o un empleado de bajo nivel? ¿Qué tipo de padre crees que es esa persona? ¿Qué tipo de amante? ¿Cuánta pasión por la vida tiene? Cuanta alegría? ¿Le gusta su trabajo? ¿Gana mucho dinero o está luchando por sobrevivir? Basándote en esa descripción rápida que te di, probablemente concluirías que el tipo que se desplomó en el café está luchando en la vida. Su postura, gestos y apariencia desprenden la vibra de complacencia en el mejor de los casos y depresión en el peor.

Entonces, veamos a la otra persona sentada a unas mesas de distancia. Este tipo está sentado con la espalda recta y está sonriendo. Cuando el mesero se acerca con su almuerzo, este tipo dice:

"Oh, se ve bien, gracias". Se da cuenta de la etiqueta con el nombre de la camarera y dice: "Gracias, Jessica". ¿Qué asumirías de este tipo? Piense en su entusiasmo en exhibición. No estoy hablando del encanto cursi del tipo vendedor, sino de una amabilidad segura y confiada. Más que eso, parece cómodo en su propia piel. ¿Cómo crees que le va en el trabajo? ¿Es el jefe o un empleado de bajo nivel? ¿Qué tipo de padre crees que es esa persona? ¿Cuánta pasión por la vida tiene? Cuanta alegría? ¿Le gusta lo que hace para ganarse la vida? ¿Gana mucho dinero o está luchando por sobrevivir?

Estoy seguro de que sientes la diferencia entre estos dos hombres. Eso es porque su subconsciente es mucho más poderoso que su mente consciente y trabaja constantemente en segundo plano. Su subconsciente es como un disco duro en el que alimenta datos a lo largo de su vida. Cuando tienes un presentimiento, ese es tu subconsciente hablándote. En el caso de estos dos hombres en el café, su instinto está diciendo: "Puedo identificar a estos dos hombres en medio segundo. He estado obteniendo estos datos durante años sobre personas, y ese primer tipo probablemente esté deprimido, o sea vago o golpeado, y probablemente no esté haciendo mucho en su vida. El otro, sin embargo, probablemente sea un emprendedor, lleno

de energía, entusiasta y ganador ". No se trata de "juzgar un libro por su portada". Esto es solo escuchar tu subconsciente.

Entonces, dado su juicio intuitivo e inconsciente, ¿qué importancia cree que tiene su apariencia externa para su éxito y felicidad? ¡Extremadamente! ¿El villano interior llegó tan mal al primer hombre que ahora se muestra de adentro hacia afuera, o la apariencia exterior se refleja tanto en él que en realidad alimenta sus dudas? Es una pregunta del huevo o la gallina; realmente no importa.

Lo que importa es el efecto, y ese efecto es malo. ¿Esa persona que ves con los hombros hacia abajo, el ceño fruncido y los ojos mirando sus zapatos es la persona que te está mirando en el espejo? Si es así, tienes a un villano adentro tratando de convencerte de que no eres digno. Has convertido la acusación de ese villano en una profecía autocumplida por la forma en que te comportas.

Dedique los próximos días a observarse a sí mismo y a otras personas. Presta atención a

cómo te comportas y cómo se comportan los demás. Verás todas las posturas y estilos, pero tu subconsciente te dará pistas sobre lo que te gusta y lo que te repele.

El objetivo de este ejercicio no es ser alguien que no eres. Puede observar a alguien con arrogancia, que se pavonea como el rey del gallinero, pero eso puede estar tan lejos de lo que es usted, que sería una tontería intentar ser ese tipo. De lo que estoy hablando es de tomarse el tiempo para comprobar cómo se presenta al mundo. Verifique su físico varias veces durante el día e intente sonreír, pararse, hablar y gesticular de una manera que represente lo mejor de usted.

Si Dios entrara a la habitación en la que estaba sentado en este momento y le dijera: "Levanta una silla y dime algo que esté sucediendo en tu vida", ¿cómo te sentarías? ¿Tus hombros estarían rectos? ¿Estarían tus ojos medio cerrados o bien abiertos? ¿Estarías escuchando atentamente o simplemente esperando hablar?

Crea un modelo a seguir en tu mente (Dios es bueno, pero cualquiera lo hará) y finge que siempre están mirando. Estos rasgos físicos no solo se convertirán en un hábito, sino que crearán un subproducto mucho más grande de lo que cree.

¿Qué crees que vale una sonrisa? ¿Sabías que se han realizado numerosos estudios sobre el poder de una sonrisa? ¡Esto me dejó absolutamente alucinado! Algún día, cuando tenga tiempo, intente buscar en Google los "efectos de una sonrisa".

Recientemente aprendí que cuando sonríes, tu cerebro dice: "Pensé que estábamos estresados, pero tal vez no, porque estamos sonriendo". El estrés, literalmente, baja inmediatamente cuando se muestran los blancos nacarados. Tu subconsciente es tan poderoso que puede decirle a tu cerebro: "¡Oigan, todos, estamos sonriendo! ¡Debemos ser felices! "

La ciencia y los estudios demuestran que si sonríe más, vivirá más tiempo y, de hecho, reducirá su presión arterial. Harás más y mejores amigos y de hecho mejorará tu matrimonio. Un médico tomó una colección de fotos de la escuela secundaria y estudió a las personas con las mayores sonrisas en los anuarios en comparación con las personas que tomaron fotografías del anuario con una expresión seria en su rostro. Luego los estudiaron 30 años después porque querían saber quién era más feliz, quién ganaba más dinero, quién tenía mejores relaciones y quién vivía más tiempo. ¡La gente que sonrió en el anuario dejó boquiabiertos a la gente que no sonrió en todas las categorías!

Loco, ¿verdad?

Si una simple sonrisa puede hacer todo eso, ¿cómo sería la vida si también se pusiera de pie, mantuviera la cabeza erguida y los hombros hacia atrás y hablara con energía y entusiasmo? ¿Qué pasaría si fueras una presencia positiva para las personas con las que te gusta estar? Incluso si lo estás fingiendo al principio, pronto te convertirás en esa persona con la que la gente quiere pasar el rato porque irradian positividad. Cuando te conviertes en esa persona con una mejor apariencia externa, atraes a personas similares a tu vida y rechazas a las personas que podrían derribarte. Si,

Este es un hábito de éxito que puede permitirle atraer abundancia a su vida, pero también lo elevará cuando se vea en una imagen o en el espejo. No tome este hábito del éxito a la ligera. No permita que los factores externos que hemos discutido alimenten al villano y lo afecten físicamente. Eres una luz brillante; no dejes que nada lo atenúe.

ELIGE TUS PALABRAS

¿Has pensado alguna vez en lo que te dice la gente o en lo que les dices? ¿Alguna vez ha considerado cómo estas declaraciones afectan la vida de las personas? Las palabras pueden alimentar al villano interior o pueden matarlo de hambre. En esta sección, quiero que conozca su impacto de diversas formas. Sin saberlo, comenzamos a adjuntar ciertas emociones a ciertas palabras de formas que alteran nuestra vida diaria a medida que pasan los años.

Sabemos que si alguien nos llama estúpidos, perezosos, feos, gordos o desesperados, realmente puede doler. Pero lo que es aún peor es cuando adjuntamos una emoción a todas y cada una de esas palabras.

Como humanos, sentimos tristeza, soledad, ira y muchas otras emociones basadas en las palabras que escuchamos. Y seamos realistas, esas palabras llenas de emoción pueden quedarse con nosotros durante años. ¿Pero tienen que hacerlo? ¿Recuerda el dicho de la infancia: "Los palos y las piedras pueden romper mis huesos, pero las palabras nunca pueden lastimarme"? Sí, todos lo hemos escuchado, pero puede ser difícil vivir con él. Mientras escribo esto, mis hijos tienen siete y nueve años. Lo primero que trato de enseñarles es que las palabras y acciones de otras personas no pueden afectarte a menos que les permitas.

He dicho esto mucho a lo largo del libro, pero es una pregunta que quiero que te hagas durante cada capítulo y cada día: ¿Quieres ser termostato o termómetro? ¿Quieres sufrir de las palabras hirientes y permitirles que creen cambios físicos negativos (lágrimas, enfermedades inducidas por el estrés, etc.), o quieres decidir vivir en un estado más hermoso donde no te importe lo que otras personas ¿Dices o haces, porque creas tu propia alegría y pasión?

Absolutamente puede optar por desempoderar las palabras que causan emociones negativas. Las palabras dichas hace un mes,

hace un año, o tal vez hace 20 años, si todavía te molestan, entonces eres el responsable de proporcionarles el poder de herir. Puedes quitarle la capacidad de las palabras para lastimarte. ¿Por qué no hacerlo ahora?

Ten en cuenta el concepto del villano interior para motivarte. Cuanto más permitimos que esas palabras negativas y cargadas de emociones nos lastimen, más fuerza damos al villano interior. Como resultado, nuestra confianza disminuye, las dudas sobre nosotros mismos aumentan y comenzamos a tener una percepción negativa del mundo. Podemos fácilmente

pase de una mentalidad de abundancia a una mentalidad de escasez en un instante.

Si te dejas llevar por una mentalidad de escasez, no significa que seas una persona horriblemente negativa. Pero sí significa que su estado de ánimo se vio comprometido. Y cuando estás en mal estado, es difícil ser tu mejor yo.

Pruebe este ejercicio de Tony Robbins para quitarle poder a las palabras que pueden tener un fuerte efecto negativo en usted. Para lograr que su audiencia vea a la gente de la asociación dar un grupo de letras encadenadas, Tony dirá "bum" y le dirá a la audiencia que es lo que dicen sus amigos británicos; que para ellos es lo mismo que cuando decimos "trasero". Hace una pausa y luego pregunta: "¿Y si dijera ¿culo? ¿Eso hace que alguien se sienta diferente u ofenda a alguien?" También hará la misma evolución de la palabra con otras partes privadas como el pene o la vagina. Puede usar su imaginación para ver la dirección en la que toma esas palabras. Cuando llega a la palabra más colorida que describe la misma parte del cuerpo, ves a la gente en la audiencia encogerse o sonreír ampliamente. Tony pregunta: "¿Cuál es la diferencia? Todas las palabras que dije significan exactamente lo mismo. Simplemente les asoció un significado diferente".

Tiene tanta razón y la audiencia lo entiende de inmediato. Tony usa lo que algunas personas pueden considerar lenguaje soez, pero me encanta este ejemplo porque transmite cómo la gente le da a ciertas palabras poder que no merecen. Es solo el contexto

negativo lo que le da a las palabras su poder. Les diste el poder que poseen y puedes quitarles ese poder.

Intente escribir algunas palabras que tengan un poder tremendo en su vida. Por ejemplo:

"trabajo descuidado" o "estoy decepcionado" o "hazlo de nuevo". Puede ser cualquier palabra o grupo de palabras. Tu tarea es pensar por qué estas palabras tienen tanto poder en tu vida y luego reconocer que les has dado el poder de crear una ansiedad paralizante y otras emociones negativas. Reconoce que son solo palabras y que no son más poderosas de lo que les permites.

Ahora cambiemos del efecto negativo de las palabras que nos dicen al poder de las palabras que usamos a diario. Piense en lo que sucede cuando le dice a alguien: "Estoy tan estresado y abrumado". Una vez que comienzas a usar estas palabras, desencadena las emociones habladas. Incluso si no estaba estresado, ahora lo está, porque le está diciendo a su subconsciente que lo está. ¡Todos tienen una palabra de activación o 10 o 20!

Piense en cuando recibe una llamada telefónica que no sale bien y luego dice: "¡Estoy enojado!" ¿Qué pasa después de eso? ¡Caminas cabreado! Dices: "No puedo manejar esto", y muy pronto te has encerrado en esas emociones y estás atrapado con ellas todo el día. Cada uno de nosotros tiene diferentes palabras que son fuertes desencadenantes que encierran emociones negativas en nuestra vida. ¿Cuáles son los suyos?

Ahora mismo es un momento perfecto para dejar de leer y escribir qué palabras desencadenantes dices a veces que te ponen en un estado negativo. (Puede encontrar una hoja de trucos de "Palabras desencadenantes" en www.thebetterlife.com en "Recursos de libros").

para mí, cuando me digo a mí mismo: "¡Estoy abrumado!" comienza a intensificar el sentimiento. Aprendí a cambiar esas palabras y sus significados con el tiempo, y compartiré mi técnica fácil de implementar.

Sin embargo, antes de compartirlo, considere las formas sutiles en las que nuestro cuerpo refleja nuestras palabras. Tengo un amigo que, cuando se le pregunta cómo está, sus hombros se hunden de inmediato y siempre dice: "Estoy bien". Su cuerpo refleja sus palabras: se ve bien, pero ciertamente no es bueno ni grandioso. Tengo otro amigo que siempre dice: "Estoy muy ocupado", pero lo dice incluso los fines de semana cuando no está ocupado en absoluto, y de inmediato puedo verlo tensarse. Compare sus reacciones físicas con Joel Weldon. Joel es alguien a quien conocí en los últimos años, y cada vez que lo veo y le pregunto cómo está, siempre dice: "¡Fantástico!" Joel tiene alrededor de 70 años y lo veo animarse cada vez que dice: "¡Fantástico!"

¡Lo hace lucir vital, comprometido e intensamente vivo! ¡Sus ojos se iluminan y parece de 25 años de nuevo! Se programó a sí mismo para sentirse bien cuando dice esas palabras, y conscientemente o no, se vuelve fantástico en cuanto lo dice. "Fantástico" es la palabra desencadenante de Joel, y aunque las palabras desencadenantes son algo bueno, ¡tener las palabras desencadenantes correctas es imprescindible!

Así que escribe tus palabras de activación. Y mientras las escribe, describa las emociones que cada palabra le provoca. Si su palabra desencadenante está "acentuada", podría causar todo tipo de sentimientos diferentes además de una sensación de estar abrumado; también puede experimentar miedo, soledad, autocompasión, etc.

Aquí está la parte genial de sacar esas palabras a la luz. Puedes voltearlos. Anteriormente hablamos sobre nuestra apariencia: hombros hacia atrás, gran sonrisa y cejas hacia arriba. Hacer esas cosas solo puede marcar una gran diferencia en su vida. Tus días serán mejores con solo esos pequeños ajustes físicos. Pero, ¿y si también eliminara todas esas palabras desencadenantes negativas de su vocabulario?

¿Qué pasa si, en lugar de decir: "Estoy abrumado", dice: "Estoy ocupado porque tengo la suerte de tener oportunidades"?
Convierta en un hábito de éxito el darse cuenta de sí mismo y de

las palabras o declaraciones negativas antes de decirlas. Tómate un momento y usa una palabra nueva que no provoque esos sentimientos negativos. Y si se resbala como lo hacemos todos, reajústelo y repítalo. Por ejemplo, si se encuentra diciendo: "Hoy estoy abrumado", puede detenerse y decir: "¡Espere! No, permítanme reformular eso: estoy bendecido con la oportunidad y estoy aprendiendo mucho ". Reemplaza los disparadores negativos con palabras positivas que no fortalecerán a ese villano interior, ¡sino que involucrarán y ampliarán tu héroe interior!

¿QUIÉN ESTÁ EN TU CÍRCULO INTERIOR?

¿Quiénes son las personas que te rodean? ¿Con quién pasas más tiempo? ¿Quién está en tu círculo íntimo?

Probablemente sepas a dónde va esto, pero ve conmigo. Todos sabemos lo impactantes que son las personas más cercanas a nosotros. Algunos nos roban la confianza mientras que otros nos dan poder, ¿verdad? Y

puedes pensar Sé que tengo amigos negativos, pero no dejo que eso me moleste. Tendría que estar en desacuerdo con eso. Todos los magnates de la industria, transformadores de vidas y cambiadores del mundo que he conocido han dicho más o menos lo mismo sobre sus círculos internos: "Con quién te rodeas es en quién te conviertes".

Si tiene tres amigos negativos y tres amigos positivos, su perspectiva terminará en algún punto intermedio. Si todos tus amigos están pasando por la vida y apenas se las arreglan financieramente, entonces será difícil para ti salir de tu rutina financiera por tu cuenta. Si tienes un cónyuge que es negativo todos los días mientras intentas ser positivo, ambos aterrizarán en algún lugar intermedio. Ahora, no estoy diciendo que se divorcie. Por favor, no lo tome a mal. Quizás podrías leerle este libro a tu pareja o compartir sus lecciones con las personas más cercanas a ti.

Sigue leyendo para conocer otra forma de lidiar con esta situación.

Verá, hay dos tipos de personas en este mundo y en su vida. Hay cargadores de batería y agotadores de batería. Recibí este concepto de mi buen amigo, Joe Polish. Un día estábamos almorzando y me dijo: "Para que lo sepas, Dean, si estás cerca de alguien y en unos minutos empiezas a sentirte increíble y no estás seguro de por qué, es porque esa persona es un cargador de batería. Cuanto más tiempo pases con esa persona, más energía tienes, más crees que puedes lograr en la vida y más y más comienzas a captar sus hábitos positivos de éxito. Por el contrario, puede estar cerca de otra persona durante unos minutos y sentirse agotado. ¡Esa persona es un gastador de batería que está absorbiendo tu energía positiva!

Antes de hablar con Joe, tenía mi propia definición de las personas de las que debería rodearme, pero las etiquetas de cargador y escurridor de Joe eran perfectas, y las adopté.

Cuando se trata de extraños y primeros encuentros, crea el hábito de identificar rápidamente si son cargadores o drenadores. Por ejemplo, pregúntale a alguien: "¿Cómo va tu día?" Podrás saber mucho de su respuesta. Si dicen: "Es genial, fantástico o bueno", es una señal rápida de que son un cargador de batería con el que desea entablar una conversación y conocer. Presta atención a cómo actúan, los hábitos que tienen e incluso su ética de trabajo. Por otro lado, si una persona responde: "Tengo otro día difícil, hombre. No puedo esperar a que termine esta semana ", es posible que desee simplemente asentir y caminar hacia el otro lado. Tu energía es demasiado

valioso que alguien más lo drene.

Tenga esto en cuenta cuando alguien le haga la misma pregunta: "Oye, Dean, ¿cómo estás?" ¿Por qué no convertirlo en un hábito como lo hizo Joel y aprender a decir: "¡Fantástico!" o "Nunca he estado mejor", o algo parecido? Es realmente un hábito de éxito sutil pero poderoso.

Esta ley de la naturaleza humana es muy simple: si quiere éxito financiero, debe rodearse de personas económicamente exitosas. Si quieres ser emprendedor y comenzar tu propia empresa,

socializa con otros emprendedores y otras personas que han iniciado sus propias empresas.

¿Quieres estar en mejor forma? Entiendes la idea.

¿Cómo desarrollas tu círculo íntimo? Debe tener el hábito de expandir su círculo social e incluir deliberadamente a personas exitosas y orientadas a su carrera y propietarios de negocios. Tal vez esté diciendo: "No tengo ningún amigo exitoso". Ese es el caso la mayoría de las veces, así que comience un paso a la vez. Lea muchos libros sobre el éxito o escuche podcasts y audiolibros mientras hace ejercicio.

Vaya donde es probable que estén las personas exitosas, como grupos de reuniones y mentes maestras. Puede comenzar con el desafío de 30 días de hábitos de éxito en www.thebetterlife.com.

Mencioné esto antes: no tienes que expulsar a las personas negativas de tu vida. Sin embargo, en muchos casos, se quedarán en el camino a medida que evolucione. Porque una vez que comienzas a cambiar tu comportamiento físico y comienzas a cambiar las palabras que salen de tu boca, esas personas pueden inspirarse para seguir tu ejemplo; o pueden auto-seleccionar y abandonar su círculo social por su cuenta.

Y sí, sé que en ciertos casos tienes a alguien muy cerca de ti que es negativo y no puedes alejarlo o no quieres que se desvanezca. Desafortunadamente, no se puede enseñar a alguien a ser positivo o señalar su negatividad; no se puede simplemente convencer a la gente de que abandone sus malos hábitos. En cambio, debe modelar la forma en que espera que comiencen a actuar. Puedes iluminar tanto la habitación que ellos no puedan atenuar tu brillo y, en cambio, están motivados para iluminarse contigo. Tienes la fuerza para cambiar a las pocas personas seleccionadas que quieres llevar contigo en este viaje para convertirte en tu mejor yo. Sea una luz en sus vidas e incluso las personas más negativas pueden cambiar para mejor.

Por simples que parezcan algunos de los hábitos de éxito anteriores, su impacto es innegable. El éxito no es suerte y no es magia; es una serie de hábitos que aquellos que han frustrado a

su villano interior saben que son ciertos. El hecho es que funcionan.

Y recuerde, como ocurre con todo lo nuevo y significativo, hay mucho que recordar e integrar en su vida. Dicho esto, recuerde lo que compartí antes: no se trata de agregar más cosas a su ya ocupada vida, sino

reemplazando las cosas lenta y sutilmente. Lo que está haciendo es eliminar los hábitos negativos, como ver informes de noticias negativos, y reemplazarlos por hábitos que le sirvan mejor y lo ayuden a avanzar sin necesidad de tiempo adicional. Solo tiene que cambiar algunos malos hábitos con estos nuevos hábitos de éxito y empoderamiento. La misma cantidad de tiempo, resultados totalmente diferentes.

Hablando de tiempo, estoy agradecido de que pases este tiempo conmigo. Sé lo ocupada que puede ser la vida y que tienes muchas opciones. Y para que llegues tan lejos, sé que eres alguien que se toma en serio querer más y no solo alguien que quiere riquezas de la noche a la mañana por suerte o un atajo. Si puede encontrar el tiempo para leer esto, puede encontrar el tiempo para comenzar a incorporar estos hábitos de éxito en su vida. Si este libro ayuda a encender la mecha para impulsar su vida al siguiente nivel, entonces estoy haciendo mi trabajo. Nadie te toma de la mano ni te hace leer esto. Tienes el deseo y el interés de saber cuál es el próximo nivel de vida para ti, y tus acciones te llevarán allí. Le insto a que termine todo el libro. Te mereces todas las ventajas que puedas conseguir, y tengo muchas más en camino.

A continuación, vamos a llegar al hábito crítico del éxito de comprender su "historia". Ahora que comprende al villano que lleva dentro y lo que le da poder —su apariencia física, las palabras que usa o las personas con las que se rodea— puede poner todos esos pensamientos y hábitos negativos en un cubo y sacudirlos. Lo que sale es la historia que te cuentas a ti mismo. Tu historia es tu narrativa interna y puede ser el ancla más pesada de tu vida, impidiéndote experimentar la alegría de usar

todo tu potencial, o puede llevarte a lograr un éxito masivo, riqueza y abundancia.

Capítulo 4

EL PODER DE TU HISTORIA

“Si no tuviéramos las luchas que hemos tenido, los desafíos y los empujones, nunca desarrollaríamos nuestro carácter. Nuestro personaje viene de aquellos tiempos en los que no creíamos que pudiéramos hacerlo, pero lo hicimos de todos modos y nos abrimos camino. En esa lucha, desarrollamos nuestro carácter y nuestro

fuerza.”

- Brendon Burchard, entrevista con Dean Graziosi

Todos y cada uno de nosotros tenemos una historia, o muchas historias, que ha dado forma a nuestras vidas. En esencia, tu historia es el lugar donde vives, emocional, mental y, a veces, incluso físicamente. Tu historia puede ser el viento detrás de tus velas o el ancla que te pesa.

Nuestro villano interior nos cuenta las historias que nos detienen. Si recuerda las formas en que ese villano nos sabotea, comprenderá que lo hace contándonos esas historias una y otra vez, historias que creemos que son un hecho, incluso cuando no son nada por el estilo. Lo que tenemos que hacer es descubrir qué historias deberíamos contarnos a nosotros mismos, las que están alineadas con la nueva visión que tenemos de nuestras vidas, las que nos permiten dejar nuestra vieja historia en el pasado.

El hábito de alinear su historia con su visión requiere un poco de trabajo. ¿Pero su riqueza, felicidad y éxito futuro no merecen un pequeño esfuerzo ahora para un mañana mejor? Por supuesto que lo son. Así que involúcrate, arremángate y hagamos el trabajo juntos. En este capítulo vamos a descubrir la historia o historias que te cuentas a ti mismo y cómo incluso las aparentemente inofensivas pueden estar reteniéndote y limitando

todo tu potencial. Y nuestro primer paso es entender por qué te cuentas a ti mismo y a otras personas ciertas historias. Una vez que obtenga esta comprensión, aprenderá cómo cambiar esa historia de una que limita y quita el poder que es

robándote tu confianza a uno que pueda llevarte a la luna y más allá.

LA HISTORIA DE GENA

Una de mis alumnas, Gena, es una dama increíble que eventualmente se convirtió en una querida amiga.

Cuando conocí a Gena, tenía una historia muy específica que se contaba a sí misma sobre quién era en ese momento de su vida y quién creía que podría ser en algún momento en el futuro. Pero antes de contar su

"historia", permítame darle algunos antecedentes sobre quién solía ser Gena.

Ella era una madre que se quedaba en casa, y una increíble en eso. Mientras su esposo trabajaba duro fuera de la casa en su trabajo, Gena dirigía la casa y administraba a la familia con gran diligencia: organizando, programando, cuidando a su esposo, Nick, dando lecciones de piano para ganar algo de dinero extra cuando podía, y básicamente ser supermamá. Y Gena disfrutó inmensamente de este papel. En el fondo de su mente, a veces pensaba que había diferido sus sueños y metas para asegurarse de que su familia fuera sólida y segura. Todos cuestionamos nuestras elecciones a veces.

Pero para todos los efectos, Gena estaba feliz con el papel que eligió. Sin embargo, lo que finalmente la haría infeliz fue el villano interior que utilizó esta elección de estilo de vida para crear una historia en la mente de Gena que se volvería debilitante y la haría cuestionar todo.

Se produjo un gran cambio cuando, uno por uno, los hijos de Gena comenzaron a ir a la universidad y a encontrar su independencia. Una hija se casó con un gran hombre y Gena estaba feliz por este evento, así como por los logros de sus otros hijos. Sin embargo, al mismo tiempo, su villano interior creó una historia muy diferente y un estado emocional negativo. Y cuando su esposo, Nick, se acercó a ella y le dijo: "Necesitamos ganar algo de dinero extra para manejar los crecientes costos de la

universidad y las bodas de nuestras hijas”, la vieja “historia” de Gena ganó fuerza. Esta vieja historia fue algo como esto:

A los 60 años hice lo que me pusieron en esta tierra y fui la mejor esposa y madre que pude ser. Apoyé a mi familia en todo momento. Pero ahora ese trabajo ha llegado a su fin. Ahora soy viejo, me siento solo y ya no tengo nada importante que hacer. Como dicen mis amigos, este es el momento de la vida para relajarse, apreciar el pasado y gastar menos para poder sobrevivir hasta el final. No tengo habilidades especiales, así que espero poder ganar algo de dinero extra enseñando más lecciones de piano, o tal vez dando la bienvenida a los grandes almacenes locales. Esta es una sociedad basada en la juventud y no hay forma de que una mujer mayor como yo pueda hacer algo significativo. Bueno, al menos hice un gran trabajo como mamá.

Esta historia no es tan mala, ¿verdad? En realidad, es peor que malo, ¡es horrible! Esta historia la hizo sentir deprimida, que no valía nada y que sus mejores días habían quedado atrás.

Aunque era ficción, se lo decía a sí misma tantas veces que empezó a convertirse en su realidad. Lo dijo tantas veces inconscientemente que lo creyó como un hecho, una reacción común.

Las emociones que resultan de las historias que nos contamos todos los días crean la vida que vamos a vivir.

Es imposible resumir lo que quiero transmitir en una sola declaración, pero si algo se acerca, es esta: sus emociones, sus pensamientos y su “historia” son su vida. Es lo que somos en todo momento, y proyectamos esas tres cosas en todo lo que hacemos. En la vida de Gena, proyectaba: “Ahora soy una anciana y no puedo hacer mucho. Tal vez esta sea la parte más mala de mi vida, y simplemente me acomodaré”. Y esa era la vida que estaba viviendo hasta que ayudé a crear una interrupción de patrones. Comenzó a leer uno de mis libros y, de forma lenta pero segura, expuso su historia como una mentira.

Cuando Gena se enteró de su villano interno y cómo dio forma a la historia que escuchó en su cabeza, se sintió motivada para

derrotar al villano. Ella trató a este villano como un enemigo real en lugar de solo un símbolo de su estancamiento. Cuanto más aprendía sobre el villano y cómo funciona, más motivada estaba para detener su narración dañina. Gena reconoció que si cambiaba su historia, podía cambiar su presente y su futuro.

¡Y eso es exactamente lo que hizo! Gena comenzó a contarse a sí misma una nueva historia, una que transformó totalmente su vida, su familia y el futuro que tenía por delante.

Soy un joven fuerte de 63 años que ha descubierto la siguiente fase de mi vida. Soy vibrante, hermosa. No hay nada que alguien de cualquier edad pueda hacer que yo no pueda hacer. La edad no nos limita; nos permite utilizar la sabiduría que hemos acumulado para ser y actuar de forma más inteligente y rápida. Nada puede detenerme de la alegría, la felicidad, la riqueza y la abundancia que deseo. Dios me dio tantos dones maravillosos y tengo la intención de usarlos todos.

Guau. Un poco diferente a la mujer que pensaba que sus mejores días habían quedado atrás y era hora de acurrucarse, envejecer y desvanecerse. La nueva historia de Gena la lanzó a un nuevo camino, y esto es lo que ha logrado en los cinco años desde que cambió su historia y sus hábitos: Comenzó su propio negocio que está ganando más que suficiente para su vida perfecta, y su esposo ya no necesita trabajar.

Viajó a más de 25 ciudades en Estados Unidos y muchos otros países
Habló con una variedad de audiencias sobre su transformación

Es coautora de un libro sobre sus experiencias.

Compró la casa de sus sueños con vista a la bahía en Seattle
Pagó por la educación universitaria de todos sus hijos

Usó sus ganancias para pagar increíbles vacaciones familiares
Perdió peso Se puso en la mejor forma de su vida

Convenció a su hijo de que renunciara a su trabajo agotador de energía en las empresas estadounidenses y trabajara en su

nuevo negocio

Le encanta beber buen vino, comer comida maravillosa y apreciar su relación con Dios en un nuevo nivel.

Tachado casi todo en su lista de deseos. Sonríe más que cualquier otra persona que conozco.

Inspiró a sus hijos mientras la veían ir por lo que quería y lo lograba (Gena señaló que este puede haber sido su mayor logro).

Bien, piense en esto por un momento. La nueva realidad de Gena no surgió debido a algún cambio en el mundo exterior. Ella no ganó la lotería ni heredó dinero; no tuvo suerte y se encontró con alguien en una fiesta que le dio un gran trabajo. Lo que cambió fueron sus hábitos y, finalmente, su historia. Se convirtió en el termostato de su vida más que en el termómetro. Si no estás motivado para cambiar tu historia por cómo Gena cambió la suya, entonces estás realmente profundizado en tu vieja historia.

Y no, Gena no estaba arruinada ni viviendo en desesperación o desesperación cuando finalmente se dio cuenta de que su historia la estaba frenando. Ella solo estaba viviendo una vida que era el status quo, y estaba siendo retenida de todo su potencial de "siguiente nivel". Cuando descubrió que no necesitaba nada del mundo exterior para lograr más, comenzó a reescribir su historia. Sólo entonces logró su sueño de paz inquebrantable y felicidad interior. Y el dinero fue genial, pero fue solo la guinda del pastel.

Ahora puedes estar pensando, bueno, tal vez esto funcionó para Gena, pero ¿y si no soy tan inteligente o fuerte como Gena? Bueno, si Gena fue la única que alguna vez experimentó un cambio tan dramático, entonces tal vez todavía debería tener dudas. Gena no es la excepción sino la regla, al menos en mi experiencia. He

trabajó con todo tipo de estudiantes (una amplia gama de coeficientes intelectuales, antecedentes, personalidades, habilidades) y todos han podido hacer lo que hizo Gena. En realidad, no importa dónde te encuentres en tu vida en este

momento. No importa si ya tienes un gran trabajo y una gran familia, o si tienes riqueza sin satisfacción o si tienes satisfacción sin riqueza.

Independientemente, hay una historia que debes dejar de contarte a ti mismo, o una historia que debes ajustar, porque te impide llevar una vida óptima en las áreas que más te importan: cambia tu historia, cambia tu vida.

Podría detenerme en este punto, dejándote inspirado por Gena para cambiar tu historia. Pero podría inspirarte por uno o dos días y luego tu vieja historia volverá a su lugar. Necesita anclar esta conciencia y este cambio para que se quede con usted de por vida. Juntos haremos que esto suceda. Te daré las herramientas para hacer ese cambio, para cambiar esa historia con la que has estado viviendo, para cambiar tu estado mental, para desarrollar hábitos de éxito millonario y para construir la confianza para ir a otro nivel en tus finanzas. y en todos los ámbitos de tu vida. Ahora es el momento de descubrir las historias que podrían estar reteniéndote.

DESCUBRIENDO TU HISTORIA

Para desarrollar las historias y eliminar las creencias autolimitantes de su vida, debemos mover algunas de ellas al primer plano de su mente. Para hacer esto, piense en qué área de su vida desea experimentar el mayor avance. Dado que está leyendo este libro, lo más probable es que ganar más dinero, iniciar o expandir su propio negocio o encontrar un trabajo que le guste representen áreas de gran avance para usted. Así que deténgase por un momento y pregúntese por qué estas cosas que desea no han sucedido todavía. Asegúrese de no filtrar sus respuestas; no ponga excusas, no ofrezca racionalizaciones ni entre en negación. Sea honesto y escriba las razones por las que no ha logrado los avances que desea.

Para facilitar este ejercicio, piense en cuál de los siguientes factores podría impedirle avanzar:

La economía

Falta de tiempo

Tu jefe

Tus empleados

Tu cónyuge que no te apoya

Tu educación

Tu falta de capital Tu

salud

Tus relaciones

Existen muchas otras posibilidades; Los enumero solo para que empieces a pensar en lo que se interpone en el camino de tus sueños.

Concéntrese en lo que le viene a la mente inmediatamente cuando piensa en por qué no ha llegado al punto en la vida que desea. ¿Cuál es la historia que tienes en la cabeza? En la mayoría de los casos, cuando desea crecer en cualquiera de estas áreas pero parece que no puede encontrarlo, significa que hay una historia entre usted y su siguiente nivel, como una especie de muro que puede derribar (pero solo una vez te das cuenta de que en realidad está allí).

Ahora piense en las historias que le vinieron a la cabeza y complete la hoja de ejercicios "Historia negativa" en www.thebetterlife.com en la pestaña "Recursos del libro". ¿Puedes ver ahora cómo los factores del capítulo anterior —el villano interno, la falta de un por qué más profundo— alimentan estas historias limitantes y las hacen tan reales en tu subconsciente? Considere también cómo su historia se convirtió en parte de usted. ¿Quizás los informes de noticias negativas que recibió diariamente respaldaron su historia negativa? ¿Quizás escuchar que necesitas trabajar en tus debilidades ayudó a crear tu historia?

¿O tal vez los malos consejos de tus amigos anclaron tu historia negativa hasta que se convirtió en tu verdad y tu creencia?

¿Te vienen a la mente algunas historias? Si lo hicieron, escríbalos.

De lo contrario, deje de leer por un momento y piense en lo que está reteniendo. Quizás se esté resistiendo a este ejercicio y se esté diciendo a sí mismo: "Bueno, no tengo una historia; esta es la realidad." Si eso es lo que piensas, bien; escribe lo que consideras que es tu realidad. Recuerde la historia del "antes" de Gena o use la lista con viñetas anterior para encender la suya.

Ahora profundicemos un poco más y encontremos las creencias limitantes que crearon esta historia profundamente arraigada. Para que lo sepas, estas historias pueden haber estado contigo durante muchos años; pueden remontarse a la primera infancia. La parte loca es que en la mayoría de los casos, las historias que nos desempoderan nos las han inculcado las personas con las que nos hemos encontrado a lo largo del viaje de la vida. Estas

historias crean las excusas que nos da nuestro subconsciente para no desarrollar todo nuestro potencial. Al final de este capítulo, quiero que pueda desenterrar sus creencias e historias limitantes y desecharlas para siempre. Permítanme compartir aquí un escenario que, con suerte, puede ayudarlos a profundizar más y lograr este objetivo.

Si sus abuelos pasaron por la Gran Depresión, lo más probable es que tengan creencias extremadamente conservadoras sobre el ahorro de dinero. Podrían decir y creer cosas como: "Tienes que ir a lo seguro. Tienes que conseguir un trabajo sin importar si te gusta o si se alinea con la persona que eres. Correr un riesgo puede ser devastador ". Y aquí está la cuestión: la gente pasó por un infierno durante la Depresión. Muchos en esa generación ni siquiera podían poner comida en la mesa para sus familias. En ese período de la historia no había mucho margen de error: el enfoque estaba en la supervivencia. Una gran parte de la población aceptó cualquier trabajo que pudo encontrar; si no hubieran ahorrado cada centavo, podrían haber perdido todo.

Si esa fue la experiencia de tus abuelos, probablemente criaron a tus padres con una mentalidad frugal y cautelosa. Es posible que hayan inculcado sus creencias de la "era de la depresión" en tus padres y te llegaron a ti. Esas creencias pueden estar reteniéndote y ni siquiera te das cuenta. Tal vez desee diversificarse por su cuenta, expandir su negocio o tomar un nuevo trabajo, pero el miedo lo tiene encerrado y ni siquiera sabe por qué. En este caso, ¡sé por qué! Es una creencia o historia limitante generacional que le fue transmitida por sus padres y sus padres antes que ellos. Estás viviendo con los ideales de alguien de la Gran Depresión aunque no estés viviendo en ese período. Es simplemente una pelea invisible, o como la he llamado, el villano interno que está causando que te estanques.

Estas creencias pueden limitar todas las áreas de tu vida, desde la religión que sigues hasta el partido político hacia el que gravitas y el tipo de persona que eliges en una relación. Tus creencias limitantes son engañosas y guían gran parte de lo que haces y en quién te conviertes. ¿No lo llamaría loco si alguien sugiriera que otra persona está controlando su mente? Bueno, en

muchos sentidos esto es exactamente lo que está sucediendo en tu vida.

Así que concéntrate en las creencias e historias que te limitan de diferentes maneras. Cuando consideras hacer algo nuevo o desafiante, como iniciar un negocio o tratar de ganar más dinero o estar en una forma física decente, ¿qué te dices en voz alta o a ti mismo? Escribe las creencias o historias que te vienen a la mente y qué quieres mejorar. No se preocupe si repiten lo que escribió anteriormente en el capítulo; deberían ser similares. Se trata de extraer las creencias que actualmente guían tu vida.

A continuación, escriba de dónde provienen estas creencias. Si eres como muchas personas, examinarás tus historias y creencias y dirás: "Vaya, esa es la creencia de mi padre, esa es la creencia de mi profesor universitario o esa es la creencia de mi ex cónyuge". Aunque pueden provenir de estas personas, si viven dentro de ti durante el tiempo suficiente, también se convertirán en tu realidad. Así que tenemos que identificarlos y ver qué tan artificiales son en la mayoría de los casos. Debes ver que no son tus creencias sino

más bien creencias que otros te han transmitido.

Entonces, ahora que los ha identificado, quiero guiarlo en un camino no solo para demostrar que su historia no es cierta, sino también mostrarle cómo revertirla y crear una historia nueva, ilimitada y empoderadora que lo impulse hacia todos los diferentes tipos de éxito en la vida.

¿CÓMO HA AFECTADO SU VIDA?

Es posible que no te des cuenta de lo negativo que ha sido el impacto de tu historia. Tómese un momento y evalúe su impacto respondiendo las siguientes preguntas:

¿Ha disminuido o posiblemente destruido su confianza y ha bajado su autoestima?

¿Te ha enojado o te ha hecho vengativo?

¿Te ha dejado viviendo con dudas, confusión o tal vez incluso yendo a terapia?

¿Le ha costado su salud, su carrera, su tranquilidad, una relación o su alegría?

¿Te ha impedido encontrar la relación real que mereces o arreglar la relación en la que estás?

¿Te ha impedido ser el padre que quieres ser?

¿Le ha dado miedo intentar iniciar su propio negocio o crear más riqueza con sus ideas?

Es probable que haya respondido afirmativamente a una o más de estas preguntas. Si es así, evalúe y escriba el costo: ¿qué se le ha negado específicamente, qué pérdida ha sufrido y qué problemas se han desarrollado debido a la historia que se cuenta? No se preocupe por escribir oraciones completas.

Simplemente anótelos todo en un papel para que tenga algo tangible para mirar. Quiero que se enfrente cara a cara con el dolor o las oportunidades perdidas que puede traer una mala historia o una creencia negativa y, por lo tanto, genere aún más resentimiento hacia ella y más urgencia para cambiarla. Pero vayamos aún más lejos.

Mire hacia el futuro y piense en lo que le seguirán costando estas historias si no las cambia. En su viaje hacia el lugar al que quiere llegar en la vida, ¿cómo

¿Podrían estas historias interponerse en tu camino? Piense en su vida en 5 años, 10 años o tal vez incluso 20 años; ¿Qué te perdiste de nuevo debido a estas historias y creencias? Cierre los ojos e imagine perder una gran oportunidad en algún momento en el futuro. Permítase experimentar el dolor de esa oportunidad perdida. ¿De verdad vas a dar tanto poder a estas historias?

Reconozca lo que le han costado y lo que le seguirán costando.

Cuando pienso en el pasado e imagino cómo habría sido mi vida si no hubiera cambiado las historias que me contaba, sé que todo el éxito, el amor y la abundancia que he tenido no habría sucedido. Nunca hubiera comenzado mi propia carrera, tocado las vidas de millones de personas, viajado por el mundo y mucho más. Aún más aterrador, ¿puede que no haya terminado como el padre que soy hoy para Breana y Brody!

Aferrarse a una mala historia o una mala creencia puede tener un efecto dominó en muchas áreas de su vida. ¡Así que vamos a convertirlo en una historia ilimitada y enriquecedora!

PRUEBA QUE NO ES VERDAD

Para deshacerse de su vieja historia para siempre, ¡encuentre pruebas de que es un montón de basura! Una parte de mi vieja historia era que como estaba en lectura especial y nunca obtuve buenas calificaciones, no era lo suficientemente inteligente para ir a la universidad, y si no tuviera un título universitario, nunca llegaría a nada. Me dije a mí mismo que nunca podría iniciar mi propio negocio y que se necesita dinero e inteligencia para ganar dinero. Seguramente no extraño esas historias de mierda que solía contarme a mí mismo, pero sé lo que es tenerlas.

Déjame preguntarte esto: ¿la historia que me conté era cierta o era simplemente basura?

¿Conoce a algún millonario o gente económicamente exitosa que no haya ido a la universidad?

¡Por supuesto que sí! Dos buenos amigos con los que he pasado mucho tiempo son Tony Robbins y el multimillonario Richard Branson. Ninguno de los dos empezó con dinero ni fue a la universidad; No creo que Richard haya pasado del segundo grado. Y aquí hay algunas otras personas de gran éxito que carecen de títulos universitarios; tal vez hayas oído hablar de algunos de ellos: Bill Gates, Michael Dell, Abraham Lincoln, Andrew Carnegie, Andrew Jackson, Benjamin Franklin, Coco Chanel, Henry Ford, James Cameron, John D. Rockefeller Sr., Walt Disney; la lista es incesantemente. Investigué el tema hace muchos años y descubrí que la historia que me estaba contando era una tontería total.

Tal vez pueda decir por mi estilo de escritura que no siempre me expreso con la mejor gramática y que no he leído tantos de los grandes libros como he leído.

debería tener. Cuando era más joven, me convencí de que no tenía posibilidades de hacer nada en la vida que requiriera

habilidades de lectura o escritura. No pude concebir de escribir un libro, y mucho menos múltiples New York Times bestsellers.

¿Soy una excepción a la regla? O hay otras personas que han escrito New York Times bestsellers que no son buenos en gramática o lectura? ¡Por supuesto que las hay! Claramente, mi vieja historia era completamente falsa. Con un poco de investigación, pude darme cuenta de que la historia no se sostenía.

¿Otras personas sin dinero y con una infancia horrible han hecho grandes cosas, han sido buenos padres, disfrutan de relaciones gratificantes, tienen amigos increíbles y han tenido un gran éxito financiero? ¡Si! Lo más probable es que la vieja historia que ha estado arrastrando sea incorrecta; solo necesitas demostrar que es un montón de basura. Es una tontería pensar que eres el único con ciertos problemas que te detienen. Obtenga la prueba de que esas historias y creencias limitantes no son más que ficción.

TENGA UNA CONVERSACIÓN CON DIOS

Aquí hay un ejercicio que provocará verdadero disgusto por sus viejas historias. Imagina que estás teniendo una conversación con Dios, el universo o quien crea que es tu creador. Imagina a Dios diciéndote: "¿Por qué no estás aprovechando todo tu potencial que yo quería para ti? Te puse en este mundo asombroso y te di posibilidades ilimitadas en tu vida. ¿Qué te impide ser tu mejor tú? " Siéntese en silencio y contemple esa pregunta. Luego imagínese respondiendo a Dios con la historia que puede haber descubierto recientemente, o, debería decir, con la excusa: "No estoy cumpliendo con todo mi potencial porque mi papá fue duro conmigo cuando era pequeño", o " La economía cambió "o" Mi cónyuge no me apoya ". ¿Realmente podrías decirle algo como esto a tu creador con la cara seria?

Ahora imagine ofrecer estas excusas y racionalizaciones a alguien que soportó una crueldad impensable o una tragedia como una guerra, un campo de concentración o un cáncer. Quizás hayas tenido una vida igualmente trágica, pero lo más probable es que tu historia sea más típica que trágica; soportaste el divorcio de tus padres, o has tenido muchos gastos, o siempre

te sentiste tímido y tuviste baja autoestima. No descarto sus dificultades, solo le pido que piense en ellas en relación con pasar por lo peor que la vida puede arrojarle. E incluso si has experimentado lo peor, he visto a personas soportar luchas épicas y aún así salir adelante para lograr lo aparentemente imposible. Y la mayoría de ellos superó su oscuro pasado porque se negaron a dejar que la tragedia y las dificultades los definieran. Ellos

crearon una historia diferente para sus vidas. Entonces, cuando le dices a Dios que nunca has logrado tus metas profesionales porque tus padres fueron muy críticos contigo, ¿no te hace sentir resentimiento por esta historia?

¿No estás lo suficientemente enojado con la historia que estás motivado para cambiarla? Bueno, seguramente eso espero.

DILO EN VOZ ALTA

Debido al proceso que hemos atravesado hasta ahora en este capítulo y cómo hemos enmarcado “tu historia”, otra forma de deshacerte de tu vieja historia es simplemente decirla en voz alta y escuchar lo tonta que suena. Dígalo varias veces, una y otra vez, y escúchese a sí mismo articulándolo repetidamente. Diga en voz alta: "No tengo una buena vida porque

[complete el espacio en blanco con su razón]". Esto es lo que digo: "No puedo alcanzar mis metas porque soy disléxico y no puedo leer bien". Sí, estoy avergonzado por mi historia, pero ese es el punto. Sé que tu historia puede haber sido traumatizante en el pasado, pero cuando la dices en voz alta como adulto, empiezas a escuchar lo equivocada que suena. Una vez más, su vida podría ser peor que cualquier cosa que pueda imaginar, y de ninguna manera estoy tratando de minimizar sus experiencias. Pero no importa lo que fuera, no importa lo malo que fuera,

BUSCA LO BUENO EN CADA HISTORIA

Ahora comencemos el proceso de cambiar esa historia limitante a una empoderadora e ilimitada. Cuando cambia partes de la historia, su narrativa comienza a mejorar. Permítanme compartir mi propia experiencia de cómo es esto. Me consideraban "estúpido" en la escuela, y ciertamente me dolió mucho, causándome dolor y contratiempos durante años. O eso pensé.

Como he señalado, sufría de dislexia y me costaba leer por eso. En ese entonces, los maestros y otros niños me llamaron estúpido por mis problemas de lectura (no asistí a una escuela políticamente correcta). Pero sin darme cuenta, no poder leer como los otros niños me enseñó a ser bueno visual y auditivo; Descubrí cómo aprender mirando y escuchando. Estas son habilidades que muchos de los otros niños probablemente nunca desarrollaron, y si lo hicieron, les tomó mucho más tiempo que a mí.

Es por eso que puedo estar de pie en el escenario durante horas y hablar sin un teleprompter o un guión. Mi dislexia infantil me enseñó a poder comunicarme de una manera realmente simple y directa.

Incluso si el contenido es

Realmente complicado, cuando lo enseño, sale fácil de entender porque así es como pienso. Y sé que esa es una de las razones por las que mi mensaje resuena en millones de personas de todos los ámbitos de la vida.

Entonces, ¿qué es algo bueno que salió de tu historia? ¿Qué es algo que alguna vez pensaste que era un obstáculo en tu vida, pero que de hecho creó habilidades que te han convertido en quien eres hoy? Quizás te engañaron en una relación y en ese momento parecía el fin del mundo, pero ahora estás con la mejor pareja posible porque has aprendido qué tipo de amor te mereces. Tal vez te despidieron de un trabajo una vez y te hizo sentir que no eras lo suficientemente bueno, pero fue ese evento el que te permitió dedicar más tiempo a ti mismo y ponerte en la mejor forma de tu vida mental y físicamente.

Encuentra lo bueno que puede surgir de tu historia y comienza a convertirla en una historia empoderadora.

Recuerde las palabras de Tony Robbins: "¿Y si la vida nos pasa a nosotros, no a nosotros?" Cuando compartió eso conmigo, el último 10 por ciento de las viejas historias que tenía sobre mi familia desaparecieron. Si eso no me hubiera pasado a mí, no estaría aquí, ahora mismo. Así que esas historias supuestamente malas eran solo parte de un plan más grande para crear y formar mi personaje. Mire hacia atrás en su historia con esta perspectiva de "encontrar lo bueno", y esas viejas historias comienzan a perder su poder rápidamente.

HORA DE CAMBIAR TU HISTORIA

Imagina que estás en una casa llena de viejos recuerdos de tu vida, y algunos son buenos recuerdos, pero otros son esas historias negativas que te recuerdan cosas malas que sucedieron en el pasado. Ahora imagina que la casa está en llamas, y tienes una maleta pequeña en tus manos y solo un minuto para guardar algunos de esos recuerdos. Para alcanzar el siguiente nivel de éxito en la vida, debe elegir empacar solo los recuerdos y las historias que le servirán en el futuro. Si es un recuerdo negativo lo que pesa en su corazón o mente, déjelo arder en el fuego. Solo lleva a cabo contigo aquellas cosas que te ayuden a hacer la mejor vida posible. Recuerda, el pasado solo vive dentro de ti. Tienes que pensar en el pasado como investigación y desarrollo. Está ahí para aprender y desarrollar tu mejor yo. Si el pasado te atormenta, te detiene

En El poder del ahora, Eckhart Tolle dice que el ayer es el pasado y no podemos cambiarlo. Mañana es una película en nuestra cabeza que aún no se ha filmado. ¡Y solo tenemos este momento! Entonces, ¿por qué cargar con toda esa pesadez del pasado cuando puedes dejarlo ir para siempre?

Es hora de ajustar tu historia. Ahora que está consciente de lo que le ha costado la vieja historia, por qué ni siquiera es verdad (aunque parece que lo es), cómo se alimenta de pequeños factores externos y, sobre todo, cómo debería disgustarse con ella, debe estar preparado para rehacerlo. Por ejemplo, tomé mi "Nunca tendré éxito debido a mi infancia difícil" y lo cambié 180 grados a mi nueva historia:

"Estoy empoderado porque las circunstancias de mi infancia me enseñaron a comunicarme mejor, a ser un aprendiz visual, y aprendí a fallar mucho cuando era niño, ¡así que el fracaso no me molesta!

Cuando combino la capacidad de aprender rápido, sin miedo al fracaso, y soy tenaz, ¡mi vida no tiene límites! " Esa nueva historia

es empoderadora y mi nueva verdad.

Puede encontrar su nueva y mejor historia, tal como lo hice yo. Recuerde, no importa cuáles fueran sus viejas circunstancias, tiene la capacidad de dejarlas atrás. Si te engañaron, tu pareja te robó el dinero o tus padres no te querían, tira esas historias y desarrolla una mejor versión de tu historia en su lugar.

ESCRIBE TU NUEVA HISTORIA

Mientras elabora esta nueva historia, haga lo contrario de lo que hicimos antes y encuentre pruebas de que su nueva historia es cierta. Busque en Internet para obtener pruebas, pregunte a amigos exitosos, busque un mentor o hable con uno de mis entrenadores capacitados. Haga lo que sea necesario para encontrar pruebas de que lo que está diciendo ahora es posible. Si, por ejemplo, dices: "Mi adversidad me hizo fuerte, a prueba de balas y puedo manejar cualquier cosa que se me presente", haz una búsqueda de mujeres fuertes del pasado y observa las adversidades por las que pasaron. Busque Rosa Parks o Madre Teresa o Helen Keller. La mayoría de las personas exitosas pasaron por el infierno una o muchas veces en sus vidas. Encuentra sus historias y úsalas como palanca para crear la tuya propia. La prueba está en todas partes, así que ve a buscarla.

Escríballo, revíselo, pero hágalo a mano. Cuando crea que lo ha perfeccionado, envíelo por correo electrónico a su teléfono y cópielo y péguelo en la aplicación de notas para que pueda leerlo todos los días.

Comienza a repetírtelo a ti mismo como si fuera un mantra y trata de memorizarlo. Y cuando la vieja historia vuelva a su mente, sea consciente de sus pensamientos. Si te despiertas en medio de la noche y te das cuenta de que te estás contando esa vieja y horrible historia otra vez, dite a ti mismo: "¡Vaya, vaya, vaya! Lo tiré. ¡Esa es una historia horrible! No tiene sentido." Y reemplázelo por uno nuevo.

DIGA SU NUEVA HISTORIA EN VOZ ALTA

DIGA SU NUEVA HISTORIA EN VOZ ALTA

De hecho, una vez que tenga la nueva historia o historias, es hora de anclarlas en su subconsciente.

Recuerde, es posible que haya tenido esos viejos pensamientos limitantes durante 10, 20, tal vez 30 años o más. Así como se

necesita más de una sesión en el gimnasio para ponerse en forma, también tiene que incorporar su nueva historia en su vida muchas veces. A través de mi desafío de 30 días, o por su cuenta, diga la historia en voz alta durante los próximos 30 días, todas las noches antes de irse a la cama. Conviértalo en lo último en lo que piense mientras se queda dormido y asegúrese de que sea lo primero en lo que piense cuando se despierte por la mañana. Trate de hacer de esto un ritual diario durante al menos el próximo mes.

Además, busque a alguien en su vida a quien pueda contarle su nueva historia y que la apreciaría, alguien que le sonría y le animara en lugar de burlarse de ella y llamarle soñador. Dígale a esta persona cómo ha evolucionado y comparta el proceso de intercambio de historias antiguas por nuevas con esta persona.

Pídale a alguien que sea su amigo responsable, un socio o entrenador que pueda guiarlo o al menos mantenerlo encaminado. Si tienes a alguien que pueda ser tu mentor y guiarte, agárralo y no lo sueltes.

Estoy dispuesto a comprometer dólares para asegurarme de que dos de estas personas estén en mi vida en todo momento. Voy cuatro veces al año a reunirme con Dan Sullivan en Strategic Coach, y él es mi entrenador de responsabilidad, y me brinda la sabiduría que me ayuda a ser un mejor educador, un mejor hombre de negocios y una mejor persona. También soy miembro de la mente maestra de Joe Polish's Genius Network en Phoenix; Joe me ayuda a mejorar mis habilidades de marketing y me permite sumergirme en un mejor pensamiento y un enfoque positivo. Pago \$ 25,000 al año a cada uno de estos muchachos porque me hacen responsable de mis propias metas. Soy maestra y mi obsesión es cambiar la vida de las personas, pero también quiero ser responsable de mi propio crecimiento. Un entrenador es alguien que realmente puede ayudarte a hacer eso. Si tiene a alguien en su vida que pueda ser su mentor, permítale que lo guíe. De cualquier manera, www.thebetterlife.com . También puede llamar a mi oficina al 866-505-4200, y veremos si uno de mis entrenadores de éxito certificados puede ayudarlo en su viaje para convertirse en su mejor persona.

COMPARA TUS DOS HISTORIAS

Por último, una vez que haya escrito su nueva historia, compárela con la historia anterior. Vea cuán radicalmente diferente será el resultado de su vida no solo cambiando una historia o una creencia, sino también cambiando todas las historias que no sirven a sus superiores.

propósito o su verdadero "por qué". Ha pasado tantos años con la vieja historia que puede llevar algún tiempo borrarla de su conciencia. Y eso está bien. ¡Así que no seas impaciente, pero persevera! Recuerde comprometerse a repetirlo todas las noches y todas las mañanas. Puede requerir 10 minutos cada día, pero medite en ello e intente sentir esa nueva historia.

Puedes aprender mucho sobre ti y tu éxito futuro cambiando las historias del pasado y matando al villano que llevas dentro. Más importante aún, una vez que matas al villano que llevas dentro y cambias tu historia, has comenzado el camino para dar rienda suelta al héroe que vive dentro de ti y finalmente lograr la riqueza y la felicidad que te mereces.

Capítulo 5

DESPIERTA AL HÉROE INTERIOR

“De ninguna manera vas a tener un éxito duradero a gran escala sin confianza, porque sin confianza no vas a conseguir grandes

acción. Acción masiva, aprender de lo que no funciona, cambiar tu enfoque hasta llegar a donde quieres es realmente lo que hace que alguien tenga éxito.

a largo plazo en cualquier contexto ”.

- Tony Robbins, entrevista con Dean Graziosi

Héroe: sustantivo - una persona que es admirada o idealizada por su coraje, logros sobresalientes o cualidades nobles

Interior: adjetivo - situado adentro o más adentro; interno (ya sea mental o espiritual) Esas dos definiciones son bastante claras, y cada una de ellas por sí sola puede representar muchas cosas diferentes para muchas personas diferentes. Pero cuando combinas los dos, las palabras adquieren un nuevo significado. El héroe interior representa todo tu potencial, tu mejor tú, el diseñado por Dios que te hizo especial, ilimitado y el que necesita estar a cargo de tu vida. Cuando despiertes a tu héroe interior, y sí, todos tenemos uno, abrirás tu mundo a nuevas oportunidades y niveles asombrosos de abundancia y alegría.

Como explico la mejor manera de activar a su héroe interior, no olvide su opuesto, el villano interior. Como ya ha aprendido, el villano lucha contra su crecimiento y hace todo lo posible para robarle la confianza, tratando de evitarlo.

de desarrollar y anclar nuevos hábitos de éxito. Si el villano no trabaja duro para tener el control, tendrá que retirarse y dejar que el héroe interior se haga cargo. El villano no quiere perder su poder sobre ti. La forma en que trabaja el villano es contándote o, mejor aún, recordándote una historia antigua y desalentadora y tratando de sabotear tu subconsciente para que no puedas crear una historia mejor. Sin embargo, cuando termine este capítulo, tendrá las herramientas y la claridad para dejar que lo mejor para usted guíe sus pensamientos, felicidad y abundancia.

Recuerda las definiciones: cuando el héroe interior dirige tu vida, estás lleno de confianza y optimismo, y eres una persona centrada en las soluciones. Cuando el villano está a cargo, es el polo opuesto, robándote el coraje, la energía y la confianza para hacer los cambios hacia tu mejor yo. Esta mentalidad termina hoy. Te he dado herramientas para saber de dónde vino el villano y cómo eliminarlo.

Aquí, sin embargo, vamos a poner una daga en el corazón de ese villano de una vez por todas y dejar que el héroe interior tenga el control.

Este proceso no se trata de convertirte en algo que no eres, por ejemplo, de convertir a un introvertido en extrovertido. Se trata de lograr algo más profundo, mejor y más personalizado a tu medida, y solo a ti, que pueda durar toda la vida. Una vez que el villano no maneja tu vida, pero tu héroe interior confiado sí lo hace, las posibilidades son ilimitadas y sabrás lo que es aprovechar lo mejor de ti. Recuerde, no le estoy ofreciendo una píldora mágica para el éxito; no vas a leer estas palabras y al instante lograrás riqueza y abundancia. En cambio, como he estado enfatizando a lo largo de este libro, aprenderá cómo hacer pequeños cambios que se pueden implementar rápidamente y sentir y ver efectos positivos y dramáticos en un corto período de tiempo. Trabajando juntos, podemos lograr esto. Lo vales, así que siga leyendo, siga adelante y apéguese a ello.

Mientras continuamos en este viaje, y continuo compartiendo nuevos hábitos, procesos de pensamiento y ejercicios, mantén tu ojo en tu "por qué". Es fácil dejar los ejercicios y los ajustes de comportamiento para otro momento. Ya lo ha hecho antes y, por lo general, no ha funcionado. No se trata solo de inspirarte y contar buenas historias, muchos otros libros hacen eso. En cambio, se trata de pequeñas acciones que pueden generar efectos positivos masivos. No más montañas rusas. Es hora de avanzar en línea recta y segura.

Entonces, para sentar las bases de esta sección, digámoslo como es: su estado mental y su nivel de confianza son factores críticos para que usted se convierta en un gran triunfador. Piensa en un momento en el que estuviste de mal humor y luego sucedió algo bueno que provocó un gran sentimiento. Tal vez se enteró de que había dinero extra en su cuenta bancaria, su cónyuge hizo algo especial por usted o obtuvo un ascenso en el trabajo. ¿Puedes pensar en un momento o momentos en los que

pasó de sentirse mal a sentirse bien en un instante? Por supuesto que puede, y eso demuestra que posee la capacidad de cambiar su estado mental y su confianza en un instante. Solo necesita herramientas para tener el control de esta capacidad en lugar de estar a merced de factores externos.

Acéptalo: ¿Has hecho algo asombroso en tu vida cuando tu confianza estaba en el baño? No, con este estado de ánimo, los problemas se agravan, se pierden oportunidades y se forman arrepentimientos. Por otro lado, cuando tuviste un día o un momento de mucha energía, confianza o estuviste de buen humor y positivo, apuesto a que puedes pensar en cosas increíbles que pudiste lograr, aunque solo sea por un breve tiempo.

Sí, es una gran sensación cuando estás en un nivel emocional como ese, ¡sentir ese estallido y cambio de humor! Pero si lo alto pronto desaparece y es seguido por un bajo, entonces tu vida está llena de picos y valles, picos y valles dictados por el mundo exterior. Seamos realistas: este viaje emocional de altibajos no te llevará a la riqueza, la alegría, la felicidad, el amor o la satisfacción que desees.

Por eso te voy a enseñar cómo cambiar tu estado de ánimo y tu nivel de confianza, sin importar lo que suceda a tu alrededor. Con esta habilidad, puede limitar esos valles y eventualmente prevenirlos por completo porque tendrá el control de sus emociones y pensamientos en lugar de permitir que las circunstancias dicten lo que son.

Le mostraré cómo aprovechar un mayor nivel de confianza que vive dentro de usted, para impulsarlo y tenerlo disponible cuando sea necesario. La mayoría de la gente cree que tiene total confianza o no tiene ninguna. Pero los puntos bajos no se deben a que no tengas confianza; pueden suceder cuando su confianza cae tan solo en un 5 por ciento. Incluso un pequeño golpe a su confianza puede ser mortal para sus aspiraciones, metas y sueños. Así que esté preparado para aprender a mantener su confianza al 100

por ciento, o al menos estar listo para acceder a todo su potencial al instante. Este nivel de confianza simplemente no deja ningún espacio para que exista el villano.

Tu confianza interior es el héroe dentro de ti esperando brillar. He visto a mis estudiantes jugar a tientes con las habilidades tácticas y preguntarse por qué estaban estancados, o peor aún, pensar

demasiado en qué hacer hasta el punto de la parálisis. ¿Por qué no pudieron generar impulso y mantenerse en un rumbo que los liberaría para ser quienes aspiraban a ser? Casi todos los estudiantes que no se rindieron en los primeros momentos de la transición aprendieron que el problema era la falta de confianza. Una vez que pasaron por este proceso, sin embargo, obtuvieron la capacidad de crear confianza en niveles que nunca pensaron que fueran posibles. Y una vez que lo hicieron, nadie los detuvo.

Antes de discutir cómo aprovechar este recurso y brindarle la capacidad de cambiar su estado mental y aumentar su confianza cuando lo necesite, quiero

te da la oportunidad de visualizar este cambio de poder interno y la gran diferencia que puede hacer en tu vida.

PERFILES DE VALOR: DOS HÉROES

Carol Stinson dejó que el villano dirigiera su vida, en gran parte porque había crecido en la pobreza extrema en Filadelfia. Luego, finalmente se mudó a una zona no tan agradable de Nueva Jersey. Resumió su filosofía de esta manera: "Los pobres siguen siendo pobres. Los ricos se hacen más ricos. Tienen ventajas que nadie más tiene".

Pero no fue solo su educación lo que permitió que el villano dominara sus pensamientos y su vida.

Como adulta, se enfrentó a una dificultad tras otra. Su esposo perdió su trabajo durante uno de los períodos económicos más difíciles en la historia de Estados Unidos, inculcando aún más negatividad y apoyando la causa del villano. Estaba criando a cinco hijos propios más dos nietos; el menor era un niño con necesidades especiales. Algunos días, todo lo que podían permitirse comer era mantequilla de maní y se les cortaba la electricidad por falta de pago de facturas. Me dijo que se despertaría e inmediatamente sentiría miedo y pánico, porque en Nueva Jersey, si se corta la electricidad, CPS

(servicios de protección infantil) podría llevarse a sus hijos.

Así que probablemente entiendas por qué Carol me dijo lo siguiente: "Cuando estás en el lado equivocado de las vías, esto es lo que crees que es lo que te tocó en la vida. Se supone que debes vivir en la pobreza. Se supone que debes vivir en la escasez. Tienes envidia y desprecio por los que tienen dinero porque sientes que, de alguna manera, si están ganando dinero, deben estar robándonos".

Y, por supuesto, fue muy fácil culpar: es la economía, el presidente, la gente rica, la gente inteligente y un centenar de otros chivos expiatorios los que fomentan la duda y los sentimientos de desesperanza. Esto sucede cuando recurres a pensar: "Esto es lo que tenemos".

Creamos cambio cuando deseamos tener más, y este deseo es poderoso y profundo. Pero también podemos generar un cambio cuando tocamos fondo. Esperemos que la segunda opción nunca sea la razón por la que tienes que hacer un cambio y decides que quieres más.

Carol, por ejemplo, se estaba quedando sin tiempo, dinero y excusas. Con su residencia en ejecución hipotecaria, sin dinero y la despensa vacía, hizo algo completamente fuera de lo común por ella; compró uno de mis libros con sus últimos dólares. Fue en contra de su familia, su esposo e incluso su propia voz interior para hacerlo.

Y sí, le di estrategias para ganar dinero. Le di ideas de negocios. Pero

Carol me dijo que mientras leía, se decía a sí misma: "Esto no puede ser verdad; esto no es lo que he creído durante tanto tiempo". Pero empezó a tener sentido para ella, y ella se dio cuenta de que las historias negativas que se contaba a sí misma eran mentiras.

Después de leer sobre mi viaje personal, hacer los ejercicios e inspirarse en los ejemplos, comenzó a cambiar sus propios pensamientos, sus hábitos de éxito y su historia. Carol sabía que el villano había estado a cargo de toda su vida adulta y no había resultado nada bueno de ello. Ella fue lo suficientemente valiente

como para despertar a su héroe interior y permitir que esa sea su nueva fuerza guía.

Se dio cuenta de que no necesitaba un título universitario, que no tenía que venir por el lado correcto de las vías. No necesitaba dinero para emprender un negocio. También se dio cuenta de lo bendecida que era al criar siete hijos, tener un gran esposo y tener oportunidades frente a ella.

Vio que si cambiaba sus hábitos, se contaba nuevas historias y dejaba que el héroe se hiciera cargo, todo podía cambiar. Y chico, lo hizo.

Al darse cuenta de esto, Carol ya no culpaba a la economía ni al destino ni a ninguna otra cosa por sus luchas. En cambio, tomó el control. Y cuando lo hizo, todos a su alrededor pensaron que estaba loca.

Ella insistió en que podía ser rica. Estaba segura de que podía hacer más. Pensó que podía conquistar el mundo. ¿Bien adivina que? Cuando comenzó a pensar de esa manera, impulsó al héroe interior a ser cada vez más fuerte.

Carol no solo comenzó su propia empresa, generó cientos y cientos de miles de dólares y logró que su familia saliera de la ejecución hipotecaria. Compró una casa nueva y un coche nuevo.

Llevaba a sus hijos de compras a la escuela en centros comerciales donde nunca antes habían comprado y en vacaciones con las que solo habían soñado. Incluso cambió el destino de su familia al enviar a sus hijos a la universidad.

Hoy, Carol Stinson parece 20 años más joven que cuando la conocí. Es una mujer de negocios fuerte, asombrosa, vibrante y muy respetada que ha cambiado el destino de su familia para siempre, y no solo económicamente. Ella les está enseñando cómo ser diferentes personas al crecer con diferentes hábitos y dejar que el héroe tenga el control de sus vidas.

Aprovechar todo su potencial y no dejarlo al azar. Sin ir a sus lechos de muerte diciendo: "Vaya, podría haber habido más".

No, no habrá ninguna, "Podría haber habido más" conversaciones para Carol. No tengo ninguna duda de que Spitfire, esa mujer increíble, irá a su lecho de muerte sabiendo que ella era todo lo que podía ser, y algo más.

Piense en la definición simple que comienza este capítulo. Piense en el héroe interior de Carol y sus cualidades heroicas: confianza, coraje, asumir responsabilidades. Y otro hábito de éxito que Carol ejemplificó fue que simplemente dejó de

se centró en lo que estaba mal y comenzó la rutina de centrarse en las soluciones.

Y ahí es donde el villano y el héroe son tan diferentes. Cuando la gente invierte energía en culpar, en averiguar por qué alguien contrajo una enfermedad terrible, en obsesionarse acerca de quién es la culpa no obtuvo el ascenso o el aumento, o por qué el socio robó su dinero, o por qué su primer negocio no lo hizo '

Para trabajar, permiten que el villano esté a cargo. Por grande o pequeña que sea la circunstancia, cuando puede aceptar que simplemente "sucedió" y comenzar a esperar cómo puede crear el mejor resultado posible, es entonces cuando todo cambia. Aquí es cuando permites que tu héroe brille. Permítanme compartir otro ejemplo para que esta verdad realmente se asimile.

Es posible que haya oído hablar de JJ Virgin, el creador de la Dieta Virgen y múltiples New York Times bestsellers, entre muchos otros grandes logros. Pero lo que quizás no sepa es que no hace muchos años, un automóvil atropelló a su hijo Grant mientras caminaba a casa, y el conductor huyó de la escena, dejándolo por muerto. De hecho, Grant todavía estaba vivo, pero apenas. Tenía 13

huesos rotos, y eso no fue lo peor, debido al traumatismo craneal grave y a la probabilidad de daño cerebral irreversible. Los médicos no pensaron que sobreviviría, pero agregaron que si vivía, probablemente no podría caminar, hablar o comunicarse de manera coherente.

Al momento de escribir estas líneas, PBS está haciendo un documental sobre JJ y Grant, y el viaje que atravesaron juntos después de este trágico evento. Me pidieron entrevistarme para el documental y, por supuesto, les dije que sí. No estaba seguro de lo que querían de mí, pero me sentí honrado y encantado de tener la oportunidad de apoyar a JJ y Grant o agregar valor donde pudiera. Una de las preguntas que plantearon fue, ¿cuál creo que es la mejor manera de superar una experiencia traumática como la que les sucedió a JJ y su hijo?

Lo que me vino a la mente instantáneamente y salió de mi boca antes de que pudiera filtrarlo fue:

"Concéntrate en el mejor resultado y trata de no gastar energía en por qué sucedió y quién tiene la culpa".

Ahora, eso puede parecer ingenuo, dadas las circunstancias y la tragedia en este caso. ¿Pero es? Continué explicando mis pensamientos, pero al hacerlo me di cuenta de que JJ actuó de una manera que se centró en el mejor resultado. Ella, por supuesto, pasó por las emociones que todos sentiríamos como padres al recibir esa llamada. Pero tan rápido como pudo, se obsesionó con que Grant no solo sobreviviera, sino que también tuviera la oportunidad de vivir una vida normal. Ella se negó a aceptar lo que los médicos le dijeron sobre Grant. Cuando los médicos no estaban alineados con su resultado ideal, ella cargó a Grant en un helicóptero y en contra de los consejos de todos, lo llevó a otro hospital más alineado con ese resultado y más capaz de lidiar con la situación de Grant. Hizo lo que tenía que hacer, hizo llamadas en frío, llamó a las puertas, fue contundente cuando fue necesario y consiguió las mejores personas posibles para ayudar a Grant.

JJ encontró una visión, se centró en las soluciones y dejó que el héroe se hiciera cargo, y nada se interpuso en su camino.

Cuando estaba hablando con la entrevistadora del documental sobre todo esto, me detuvo cuando casi había terminado y me dijo: "Por la forma en que estás respondiendo, supongo que no sabes que JJ no buscó acciones legales contra el conductor que se dio a la fuga; de hecho, ni siquiera habló de ella ". No tenía

idea, pero no me sorprendió. Habría sido tan fácil echar la culpa y gastar energía en venganza. Otros podrían haber intentado que el conductor sea procesado en los tribunales penales y, si eso no funcionó, demandarla por todo lo que tenía. JJ podría haberla odiado y con razón, dado lo que le sucedió a su pequeño.

En cambio, se dio cuenta de que la venganza no le haría ningún bien a Grant y que solo tenemos una cierta cantidad de energía para desplegar en el mundo. Sabía en qué dirección debía ir su energía y se centró en la solución con la intensidad del láser. Dejó que el héroe interior tuviera el control en lugar del villano. Tu héroe interior no puede evitar que las cosas salgan mal. No puede evitar tragedias. Pero si dejas que surja, puede convertir incluso el peor trauma posible por el que hayas pasado en un elemento fundamental para una vida mejor. Puede ayudarlo a generar energía a partir de cualquier desafío que enfrente y usarla para lograr la vida que se merece.

No se trata de alegrarse si algo sale mal para que pueda aprender de ello. No queremos cosas malas en nuestras vidas, pero el hecho es que suceden. Entonces, si van a suceder, ¿a quién quieres que esté a cargo?

Creo que lo estás entendiendo: el héroe se centra en las soluciones.

Y me complace decirles que Grant no solo vivió, sino que ha prosperado. Debido a su espíritu de lucha y al enfoque de su madre en el mejor resultado posible, Grant trabaja todos los días para lograr una vida mejor y más grande para sí mismo. El último libro de JJ,

Mentalidad milagrosa, trata sobre el viaje en el que ella y Grant han estado y las lecciones que todos podemos aprender de su experiencia.

Entonces, ahora que tiene una mejor idea de cómo es el héroe interior, debemos examinar cómo puede desarrollar la confianza para poner a ese héroe en control.

LAS CUATRO C DE LA CONFIANZA

Echemos un vistazo a una época de su vida en la que le faltaba confianza y le costaba caro. ¿Alguna vez has querido invitar a una chica a una cita o hablar con un chico que viste en una cafetería y dejas que esa persona se vaya sin decir una palabra? ¿Alguna vez ha tenido la oportunidad de abordar un proyecto difícil en el trabajo o el deseo de comenzar su propio negocio pero simplemente no pudo pasar del pensamiento a la acción? O hazlo aún más simple: ¿Te has negado a caminar al gimnasio porque

¿Pensaste que estabas demasiado fuera de forma para estar allí? He visto que la falta de confianza destruye a muchas personas y, por lo general, ocurre cuando su confianza está tan solo en un 5 por ciento de lo que noté anteriormente. Entonces, ¿cuándo te ha lastimado la falta de confianza en el pasado? ¿Y

cómo crees que tu vida podría ser diferente hoy si hubieras podido reunir el 100% de confianza en el acto y hacer lo que querías hacer?

Un gran hombre y un querido amigo de nombre Richard Rossi dirige una empresa extraordinaria en Washington, DC, que crea eventos en vivo empoderadores diseñados para estudiantes de secundaria de alto rendimiento; reciben conocimiento que cambia la vida asistiendo. Cuando estaba hablando con Richard sobre sus eventos, le dije: "Has tenido la bendición de ver a tantos niños exitosos de secundaria pasar por tu programa. Si pudieras identificar un rasgo común que tienen todos, ¿cuál sería? "

Dijo: "Ni siquiera tengo que pensar en eso. Es una palabra: confianza ". Añadió: "No son los niños más inteligentes o los que tienen las mejores calificaciones los que se convierten en superestrellas; son los que tienen una increíble confianza en sí mismos los que hacen cosas increíbles en sus vidas ".

Las palabras de Richard no provienen de la teoría, sino de datos de la vida real, derivados de la experiencia y los resultados. Ha visto pasar por sus puertas a miles de los adultos jóvenes más exitosos del país, y la palabra que usó para el éxito fue simplemente "confianza".

Pero aquí está la pregunta del millón de dólares: ¿Cómo nos aseguramos de que la confianza siempre esté ahí para nosotros cuando la necesitemos? Piense en un momento en que su confianza aumentó debido a algo sorprendente que sucedió. Tal vez hiciste algo en tu trabajo, o en casa, o en el gimnasio que te hizo mirar en el espejo y golpear tu pecho inconscientemente y decir: "¡Sí, hice eso!"

En ese momento vislumbraste lo que el poder de una oleada instantánea de confianza puede hacer en tu estado de ánimo.

Como ya saben, no tenía mucha confianza cuando era niño: era el niño más pequeño de mi clase, no podía leer muy bien, no podía sentarme quieto y se burlaban mucho de mí. Así que a medida que fui creciendo, tuve que aprender a fabricar mi propia confianza. A través de prueba y error, así como con la ayuda de personas increíbles, he aprendido a desarrollar esta confianza a prueba de balas desde cero. Puedes hacer lo mismo.

Pero primero tienes que entender el mito de la confianza. ¿Podrían haber nacido algunas personas con él? Quizás en casos raros, pero es poco probable. En la mayoría de los casos, la confianza es algo que hay que aprender. Probablemente se esté engañando a sí mismo si piensa en sí mismo como el

"tipo seguro" o el "tipo no seguro" - ambos son parte del mito. No importa el nivel de confianza que tenga, permítame asegurarle que hay más esperando para acceder. Empecemos a construir tu

confianza al siguiente nivel usando una gran lección que me enseñó un mentor, Dan Sullivan, propietario de Strategic Coach.

Este es un proceso de cuatro pasos que le ayuda a descubrir cómo se ve la confianza real y los ingredientes necesarios para llegar allí.

El primer paso, o creo que debería decir el primero C, es valor. Toda confianza, todo cambio y todas las cosas nuevas comienzan con coraje. Cuando alguien hace puenting por primera vez, no es la confianza lo que le hace saltar de la cornisa, es el coraje.

Echemos un vistazo más profundo a esta cualidad, ya que nos ayudará a comprender cómo surge la confianza de ella.

El coraje es atravesar una puerta y no saber qué hay al otro lado. El valor te hace levantarte de la banca, levantar la mano y participar en el juego en lugar de juzgar o envidiar a los demás desde la banca. Tal vez no te des cuenta todavía, pero ya has desarrollado los músculos del coraje en tu vida.

¿Tiene hijos? Tienes que ser extremadamente valiente para traer niños al mundo y cuidarlos. No sabías (y quizás aún no lo sepas) cuál sería el resultado final, pero saltaste y estás aprendiendo sobre la marcha. El coraje es algo que todos llevamos dentro, aunque esté escondido. Entonces, si quieres el coraje para hacer algo, recuerda tus siete niveles de profundidad y encuentra tu "por qué". Aquí es donde entra en juego ese hábito fundamental una vez más. Es posible actuar cuando se reconoce el verdadero propósito. Piense en todo lo que hemos aprendido hasta este punto: Cuando tienes visión y claridad, y no dejas que las viejas historias te detengan, la capacidad de ser valiente crece exponencialmente. Así que concéntrate en dónde quieres ir y en tu nueva historia, echa los hombros hacia atrás, saca el pecho y di: "¡Este es mi momento!". Sea valiente y adelante. Todo comienza con ese primer paso.

Ahora el segundo C es compromiso. Ya ha demostrado su compromiso al leer este libro y participar en los ejercicios que le he recomendado. Estás comprometido con una transformación personal, ya que cualquier cambio significativo requiere un compromiso. Si quieres perder peso, tienes que comprometerte con eso; de lo contrario fallarás. Si desea comenzar un nuevo trabajo, debe comprometerse con eso; de lo contrario fallarás.

O mira este segundo C, compromiso, desde la perspectiva opuesta: ¿Alguna vez ha tenido éxito en algo con lo que no estaba comprometido? ¿Ya sea una relación, un nuevo negocio o incluso una nueva dieta? ¡Diablos no! Si quieres más riqueza y el siguiente nivel de vida, entonces tendrás que comprometerte con ello. Eso no significa que tenga que dedicar cada segundo de vigilia al logro de un solo objetivo, pero no incursione; un

compromiso inestable significa una confianza inestable. Entonces, cuando tienes el coraje para actuar y el compromiso de llevarlo hasta el final, estás a medio camino de la confianza.

El tercero C es Capacidades ¿Qué está adquiriendo leyendo estas páginas y

desarrollando hábitos de éxito? Capacidades. ¿Recuerdas cuando hablamos de dónde estás, de ser honesto contigo mismo, de averiguar a dónde quieres ir y cómo vas a llegar allí? En la mayoría de los casos, necesita adquirir capacidades específicas para lograr sus objetivos. Si desea ser excelente en la escalada en roca, lea un libro de un escalador experto o tome un curso o contrate a alguien como mentor.

Si no realiza estas acciones y no tiene los conocimientos necesarios para ejecutarlas correctamente, perderá el valor de seguir adelante y no se comprometerá a llevarlas a cabo. Te sentirás frustrado y abrumado. Así que obtenga una hoja de ruta de la persona o fuente adecuada siempre que sea posible. Si bien esto puede parecer una obviedad, ¿no conoce a personas que se emocionan con algo y piensan que la prueba y el error es el mejor enfoque? Luego se encuentran con algunos obstáculos o desafíos, sentirse derrotado y dejar de intentar alcanzar sus metas. Con las capacidades adecuadas, por otro lado, puede detectar los obstáculos y saber cómo sortearlos; ¡también puedes acceder al camino que te llevará a donde quieras ir más rápido y obtener los resultados que desees!

Verás, una vez que tengas esos tres primeros C y actúe, finalmente llegará al cuarto C, y eso es confianza.

Entonces, su confianza comienza a crecer naturalmente. No puedes evitarlo. Piensa en cada uno C por separado y cómo le ha dado una inyección de confianza en diferentes momentos de su vida. ¿Alguna vez ha tenido miedo de hacer algo nuevo como bailar frente a la gente, hacer tirolina o hablar en público? Tal vez estaba muerto de miedo antes de actuar, ¿verdad? Probablemente estabas obsesionado con lo que podría salir mal, pero finalmente hiciste lo que tenías que hacer. Eso fue coraje. Luego, cuando terminó la experiencia, ¿cómo te sentiste?

¡Exactamente, te sentiste increíble y que podrías volver a hacerlo fácilmente!

¿Qué tal el compromiso? Puede incursionar durante años en una relación o en su negocio, y luego, de repente, un día debido a sus hijos, o debido a su deseo de más o algún otro motivador, se compromete y su vida despegue.

Considere las capacidades. Cuando estás en la oscuridad sobre algo, parece muy confuso. ¿Alguna vez ha intentado descargar y utilizar una nueva aplicación en su teléfono sin ninguna orientación? ¿Alguna vez ha querido aprender un nuevo idioma o aprender un instrumento y rápidamente se sintió frustrado cuando no estaba seguro de si estaba avanzando de la manera correcta? Pero una vez que adquirió las capacidades, leyó las instrucciones, vio un video en línea, contrató a un entrenador o maestro, la actividad se convirtió en algo natural para usted después de un poco de práctica.

Cuando alineas los tres anteriores C es lograr un objetivo y un resultado, su confianza se disparará, de ahí los cuatro C a la confianza. Cuando los cuatro C Están en su lugar y su confianza aumenta, el héroe dentro de usted no está siendo reprimido por la negatividad o las malas historias. Tus dudas y tu resistencia interior se desvanecen y tu verdadero yo está a cargo.

¿Qué hay de genial en ti?

No importa lo fuerte que seas, no importa cuánto evoluciones, tu confianza aún puede verse afectada. Y si va a alcanzar su máximo potencial, debe proteger su confianza como si estuviera protegiendo millones de dólares en una bóveda. Entonces, cuando la vida derriba tu confianza, necesitas las herramientas para recuperarla rápidamente. Eso es en lo que vamos a dedicar tiempo ahora.

Déjame preguntarte esto: ¿Qué tienes de bueno? ¿Una pregunta que suena loca? ¿Y quizás uno difícil de responder? Pero no disminuya el valor de hacerse esta pregunta independientemente del nivel en el que perciba que está su vida. La primera vez que hice este ejercicio estaba con Sean Stephenson, un gigante de un

metro de altura. Búscalo si no sabes quién es. Sean es un hombre increíble que ha logrado más que la mayoría a pesar de las adversidades que la mayoría de nosotros nunca podríamos imaginar. Estaba hablando con Sean sobre un obstáculo con el que estaba lidiando, y Sean dijo: "Vamos a escribir lo que es genial sobre ti".

Respondí: "¿Qué? Amigo, hablemos de tácticas para solucionar el problema en cuestión, no trate de alimentar mi ego ". Y vaya, estaba completamente equivocado allí. Ahora, mirando hacia atrás, me doy cuenta de que se había dado cuenta de que mi confianza había bajado y estaba tratando de aumentarla. Así que confía en mí. Hagamos este ejercicio juntos. Así que adelante, empieza a pensar en las cosas que te gustan.

Una cosa que sé que es verdad es que cuando la vida se vuelve estresante, a menudo nos enfocamos en lo que hemos fallado, en lo que no hemos logrado o en los errores que hemos cometido. Tendemos a olvidar todas las cosas que hemos hecho realmente bien. Así que este es el momento de ignorar los fracasos y pensar en las ganancias.

Cuando Sean preguntó por primera vez qué era lo bueno de mí, me estaba rascando la cabeza. Me llamó por mi reacción. Sabía que me estaba concentrando en lo que estaba saliendo mal en ese momento, y me tomó un momento pensar en lo que era genial en mí. Como el gran maestro que era, comenzó a indagar, sugiriendo ejemplos de frialdad para comenzar, y poco a poco surgieron mis respuestas. Escribí cosas como:

Pongo a mis hijos primero en el trabajo y los logros.

Estaba en clases de educación especial y apenas me gradué de la escuela secundaria, pero soy un autor de varios éxitos de ventas del New York Times.

Puedo operar una excavadora y una retroexcavadora (aprendí cómo solía construir casas).

Yo era mecánico cuando era más joven y puedo desmontar un

motor, arreglar un guardabarros golpeado y pintar un coche.

Dono dinero sin que nadie lo sepa.

Creo mensajes sencillos que hacen que las personas actúen en sus vidas. Fui el campeón de arrastre de hierba de motos de nieve de Nueva Inglaterra en mis 20 años. Todavía tengo a mi mejor amiga de quinto grado.

Siempre trato de mostrarle a la gente que amo lo que significan para mí.

Puedo resolver problemas sin que surjan conflictos, incluso cuando alguien quiere confrontar.

Soy bueno ante la cámara después de años de práctica. Conocí a algunos de mis héroes.

La lista seguía y seguía. Una vez que comencé a pensar realmente en lo genial que era, los artículos comenzaron a fluir.

Ahora piense en lo que puede poner en su lista. (No dude en descargar la lista fácil de seguir

"Cool About You" en www.thebetterlife.com en la pestaña "Recursos de libros". Sea creativo e incluya habilidades inusuales que pueda tener, así como logros. Tu lista debe incluir todo lo que te guste de ti que tenga un factor de frescura. Tal vez eres un gran amigo, o tienes un gran sentido de la moda, o eres generoso con los necesitados. Cualesquiera que sean estos rasgos o logros, escríbalos. ¿Qué tiene de bueno su trabajo, su negocio o cómo trata a sus empleados? ¿Qué pasa con la hija o el hijo que eres para tus padres, el padre que tanto te esfuerzas por ser para tus hijos o la pareja que eres en tu relación? Aunque no sé qué es lo bueno de ti, sí sé que con un poco de pensamiento encontrarás muchos elementos para enumerar. Y después de escribirlos, tómese un momento, guarde silencio y lea lo que escribió y deje que la lista se asimile. Cuando hice este ejercicio, Recuerdo haber pensado: "Vaya, hay muchas cosas interesantes sobre mí.

Tengo muchas habilidades únicas y he logrado algunos objetivos ambiciosos ". Después de completar el ejercicio con Sean, recuerdo que mi confianza aumentó inmediatamente al reconocer mis éxitos en lugar de mis fracasos.

Así como compartí todas las pequeñas piezas que crearon al villano interior, ahora estoy compartiendo las piezas que reemplazarán la voz de ese villano y pondrán al héroe interior en control. Cuando Sean dijo por primera vez que hicieras un ejercicio de "Qué hay de bueno en mí", yo dije: "Una pérdida de tiempo". Hacerlo se sintió extraño. Sin embargo, estaba equivocado, y si experimentaste los mismos pensamientos negativos incluso por un segundo, también estabas equivocado.

Toma el

tiempo y reflexión: no solo eres genial, ya has logrado mucho más de lo que crees.

UNA CUENTA DE DOS FOTOS

Este próximo ejercicio puede parecer un poco trabajo, pero con el esfuerzo se obtienen resultados. Y es un ejercicio que te ayudará a generar un impulso instantáneo de confianza en cualquier momento que lo necesites. (Puede descargar el plano "Two Pics" en

www.thebetterlife.com en la pestaña "Recursos del libro").

Empiece por encontrar una foto suya poco favorecedora; puede ser una imagen digital en su teléfono inteligente o una foto antigua que haya guardado en una caja de zapatos. Podría ser de una época de su vida en la que tenía sobrepeso, acababa de pasar la noche en la quiebra, estaba arruinado, perdió un trabajo o simplemente parecía una mierda el día que se tomó la foto. Esta imagen va a representar la versión de ti que está dejando que el villano controle tu vida. Si es una imagen digital, imprímala y también guárdela en su computadora.

Luego, quiero que cree una lista de los rasgos negativos que asocia con esta versión de usted mismo. Por ejemplo: estaba gordo; Estaba arruinando el trabajo; Me acababa de romper el corazón; Estaba realmente enojado con mi hermana; Me estaba concentrando en todas las cosas que estaban mal en mi vida; Culpé a otros por mis problemas; y así.

Verá, estos son los rasgos que han alimentado a su villano interior, le han permitido tener el control y han demolido absolutamente su confianza. Imagínese cómo la persona de esa imagen deja que el villano dirija su vida y le robe la confianza. El villano dice constantemente: "No vamos a poder pagar el alquiler. Nuestra carrera no avanza. No tenemos éxito financiero. Nunca seremos ricos. ¿Por qué deberíamos levantarnos de la cama por la mañana? Esa es la definición de alguien que vive con una mentalidad de escasez y una confianza limitada.

Ahora adjunte emociones negativas a esa imagen poco halagadora de usted mismo: estaba enojado, triste, deprimido, avergonzado, inseguro, etc. Entonces quiero que nombre a esa persona. Tal vez le pongas a esa persona el apodo que odiabas de niño o inventas uno que nunca te gustaría, pero sea lo que sea, conviértelo en un nombre poco halagador.

A continuación, da un paso más y crea un avatar completo de esa versión negativa de ti mismo.

¿Cuáles son las creencias y hábitos limitantes de esta versión de ti? ¿Qué representas en esta forma?

¿Qué aceptas como un hecho en tu vida? ¿Quién quiere estar cerca de esta persona? Incluso si has evolucionado desde entonces, céntrate en la versión de ti que observas en la foto: la versión obsoleta de lo que eres. Describe a esa persona en la imagen, la que no está alcanzando su máximo potencial.

Hemos terminado a mitad de camino con este ejercicio. Para completarlo, busca una imagen del tú feliz, del tú alegre, del mejor tú. Podría ser de una época en la que te sentías genial y te veías lo mejor posible. Podría ser de una época en la que eras el héroe brillante o el que más ganaba o simplemente estaba completamente vivo. Ahora describe por escrito qué atributos tiene tu versión heroica. ¿Es esa persona vibrante, poderosa, enérgica, rica, financieramente segura, dueña de un negocio, en control de su dinero, viva, apasionada, entusiasta y fuerte? ¿Esa persona hace ejercicio con regularidad, come bien y tiene una relación increíble con sus hijos? ¿Esta versión tuya genera mucho dinero? ¿Es financieramente independiente? ¿Los demás respetan a esta persona?

Entonces quiero que nombre su personaje heroico. Tal vez tome prestado un término del mundo digital y se llame a sí mismo John 4.0 o Mary 5.0. A continuación, crea otro avatar, solo que esta vez la versión héroe. ¿Cuáles son sus nuevas creencias ilimitadas y hábitos millonarios recién adaptados? ¿Qué representa esta versión de ti? ¿Qué aceptas en tu vida ahora? ¿Qué no aceptarás en absoluto? ¿Quién quiere estar cerca de este heroico avatar? Esta versión de ti es oficialmente la nueva versión de ti.

Simplemente explíquele, viviendo en todo su potencial, sin límites, sin juicios, totalmente en control.

¿Quién es el verdadero tú cuando el héroe está a cargo?

Date cuenta de esta verdad: las dos versiones de ti no son personas separadas. Cada uno de nosotros tiene el lobo bueno y el lobo malo viviendo dentro; el viejo yo y el nuevo yo; el villano al mando contra el héroe al mando. Menciona la analogía del lobo por una razón; esta es tu oportunidad de decidir a cuál alimentar, ya que ese es el que se hará cargo de tu vida.

A continuación, coloque sus dos imágenes una al lado de la otra, junto con las descripciones de texto de ambas debajo de ellas. Utilice su teléfono para fotografiar estas imágenes para tener acceso a ellas en cualquier momento que desee o necesite verlas. Memoriza estos dos avatares, tanto visualmente como lo que representan. No confíe únicamente en la imagen digital. Coloque las dos fotos (o imprima la de su teléfono) en su refrigerador, en su cajón en el trabajo o en su computadora como protector de pantalla. Tenga estas imágenes a mano, porque las usará como disparador siempre que necesite fuerza y cuando necesite convocar su confianza.

Para que esto funcione, siente tu avatar. Debes convertirte en la nueva y heroica versión de ti mismo. Siempre que algo vaya mal, y te encuentres entrando en un estado negativo y permitas que ese villano se cuele, mira estas dos imágenes y di: "¿Quiero ser esa vieja versión de mí mismo que deja que la vida controle yo o quiero ser la nueva versión heroica de mí? "

¿Puedes empezar a sentir quién es el héroe interior? El héroe interior es el tú que Dios quiere que seas. Estás cruzando fronteras ilimitadas y utilizando todos los dones

tienes que llegar a otro nivel. El héroe interior eres simplemente tú en todo su potencial sin que ya no se reprima nada.

FRASE DE PODER

Aquí tienes otro hábito para cambiar tu estado de ánimo y desarrollar tu confianza al instante. Tony Robbins me enseñó este ejercicio junto con muchas otras grandes lecciones hace más de 15 años, y transformó mi vida. He adoptado mi propia versión de esta práctica específica desde entonces, pero fue un salvavidas cuando la aprendí. Hace más de una década, hice que todo saliera de lado a la vez, o eso parecía. Un contador me robó una gran cantidad de dinero que literalmente comprometió mi capacidad para mantenerme en el negocio. Mi abuela, que me crió durante gran parte de mi infancia y era mi persona favorita en el mundo, estaba en un hospicio, muriendo. Mi mayor flujo de ingresos en ese momento se detuvo de la noche a la mañana, ¡y esta es solo la lista corta! Me decía cosas horribles y desenterraba creencias viejas y limitantes. Empecé a pensar "Quizás no soy lo suficientemente inteligente para manejar un negocio a este nivel. ¿Quizás tuve suerte y se me acabó el tiempo? Me decía a mí mismo todas estas cosas negativas, y estaba destruyendo mi confianza y alimentando a mi villano interior.

Pero cambié mi estado mental, y lo cambié por completo, y lo único que provocó ese cambio fue el encantamiento de Tony y lo que llamé mi frase personal de poder. Empecé a decirme a mí mismo: "Si puedo superar esto, puedo superar cualquier cosa. Si puedo superar esto, puedo superar cualquier cosa. ¡Si puedo superar esto, puedo superar cualquier cosa! "

Lo dije repetidamente. Lo dije en voz alta mientras caminaba por la casa o por la oficina. Lo dije caminando al gimnasio por la mañana y cuando estaba en la cinta. Lo dije cada vez más alto y con más convicción hasta que mi alma lo sintió. Esta pequeña frase simple empoderó mi vida como nunca podría haber imaginado. Energizó mis células, me puso en un estado mental en el que sentí que podía manejar cualquier cosa. Dejé de pensar en lo que podría salir mal y me concentré en lo que podría salir bien. Me permitió patear al viejo villano a la acera cuando estaba

tratando de regresar a mi vida. ¡De ninguna manera iba a permitir que eso sucediera con mi nueva frase de poder! ¡Sentí que el héroe interior se apoderaba de mi alma!

Comencé a usar otras frases poderosas para empoderar mi vida a partir de ese momento y nunca me detuve. Es curioso que Tony me haya dado este regalo hace 15 años en uno de sus cursos. En ese momento, escribí en mi diario: "Algún día, le agradeceré a Tony en persona y él y yo haremos negocios juntos". Avance rápido 15 años, y estoy detrás del escenario preparándome para inspirar a 15,000 chinos llenos de energía y asombrosos en Shanghai. ¿Y adivinen con quién estuve allí? Si Tony

Robbins, que ahora es uno de mis amigos más queridos.

Me estaba preparando para seguir a Tony en el escenario, y unos 10 minutos antes de lo programado para continuar, me puse increíblemente nervioso. Empecé a cuestionarme a mí mismo y a mis habilidades. Me puse ansioso por decepcionar a Tony, así como a los demás.

15.000 personas que estaban allí.

Pero, ¿adivinen qué usé para cambiar esta situación? Nada más que lo que Tony me enseñó 15 años antes a través de su curso. Comencé a caminar detrás del escenario repitiendo una frase poderosa que había usado algunas veces antes cuando tenía que hablar en público. Literalmente caminaba por ahí diciéndolo una y otra vez, y con más intensidad cada vez: "¡Le ordeno a mi subconsciente que use mi habilidad única, dada por Dios, para impactar, empoderar y transformar las vidas de las personas que están aquí hoy!" Lo repetí hasta que mi confianza creció y el miedo disminuyó, y luego el héroe interior entró en acción. Se me puso la piel de gallina por los brazos y la cara por la increíble experiencia.

Entonces Tony dijo mi nombre y me llamó al escenario. Después de que Tony me dio un gran abrazo de oso, estaba listo para iluminar a esa multitud. ¡Y eso es exactamente lo que hice!

Tu frase de poder puede encender tu héroe interior, y no funciona, funciona al 100% cuando la usas de esta manera.

¿Qué frases de poder puedes crear para ayudarte con lo que sea que quieras superar o lograr?

¿Qué puedes decirte a ti mismo cada vez que sientas que el villano emerge para hacerte sentir pequeño y débil? ¿Qué frase puedes decir para que el héroe interior vuelva a estar al mando? Quizás sea algo parecido a una de las frases que uso: "Nada puede detenerme; ¡He pasado por cosas peores!"

" O podría ser algo como: "¡Nunca me rendiré porque mi familia se merece lo mejor de mí!" Sea lo que sea, manténgalo activo en su mente, listo para ser implementado en cualquier momento.

Escriba sus frases poderosas en un lugar accesible y a mano en este momento. ¿Cuál podría ser su frase cuando se dirige a una reunión importante y está un poco nervioso y necesita un impulso de confianza y fuerza? ¿Qué tal antes de hablar con un cónyuge sobre algo crítico en su relación o cuando hable con sus hijos sobre un tema difícil? ¿Hay alguna frase que pueda usar antes de hablar con los empleados o su empleador sobre un tema tenso?

Una vez que encuentre las frases poderosas que se adapten a sus necesidades, elija una y dígala en voz alta una y otra vez en un entorno privado: caminando por el bosque o alrededor de la casa solo o cuando maneje su automóvil solo. No se limite a decirlo, sienta cada palabra. Hazlo hasta que sientas que la energía de tu cuerpo cambia, tu estado mental cambia y el héroe toma el control. Este eres tú viviendo en todo tu potencial, sin límites, sin juicios, totalmente en control. No se avergüence; nadie está mirando.

Su estado de ánimo y su confianza son de vital importancia para su próximo

nivel de éxito, riqueza y alegría. Nunca he conocido a nadie que tuviera una confianza limitada y aún así tuviera un éxito masivo. Por el contrario, todos los multimillonarios, millonarios, personas felices y exitosas que he conocido no solo tenían una visión de

hacia dónde se dirigían y una historia empoderadora, sino que también tenían la capacidad de fabricar confianza y cambiar su estado de ánimo en demanda. Eso significa que están dejando que sus héroes internos dirijan sus vidas en lugar de los villanos asustados que roban sueños. Ahora usted también posee las herramientas para generar confianza cuando más se necesita.

Este capítulo fue diseñado para poner la daga final en el corazón del villano y permitir que la mejor parte de ti, tu héroe interior, tenga el control. Ahora tiene las herramientas y el conocimiento para hacerlo.

Recuerde, esta transformación no ocurre practicando una o dos veces, al igual que uno o dos entrenamientos asesinos en el gimnasio no le darán el cuerpo de un Adonis. Cuanto más practique, más estos cambios en su vida se convertirán en sus nuevos hábitos y rutinas. Verás que puedes manejar la vida de una manera totalmente diferente y el éxito fluirá hacia el héroe que eres tú.

Para ayudar a que eso suceda, profundicemos en la “única cosa” que podría ayudarlo a crear la riqueza, la abundancia y la autosuficiencia en el siguiente nivel al que aspira.

Capítulo 6

UN OBJETIVO BRILLANTE

“Podemos concentrarnos en lo que funciona en nuestras vidas o en lo que no funciona. Hay evidencia de ambos en la vida de todos. Si nos centramos en lo que no funciona, en general nos sentiremos mucho menos confiados y optimistas. Si nos enfocamos en lo que está funcionando, es un gran regalo, y está disponible para nosotros

ahora.”

- Arianna Huffington, entrevista con Dean Graziosi

La mayoría de los hábitos de éxito millonario que pueden transformar sus ingresos, su riqueza, su felicidad y su vida los

aprendí a lo largo de 25 años como emprendedor, así como de algunas de las personas más exitosas del planeta. Estos hábitos te ayudarán a adquirir riqueza que no solo es abundante en dinero, sino abundante en todas las cosas que esta maravillosa vida tiene para ofrecer.

En este capítulo quiero profundizar en su próximo nivel de oportunidad de riqueza, ya sea que se trate de seguir una carrera, iniciar su propio negocio o inventar el siguiente nivel de usted. En este mundo ajetreado, podemos sentirnos abrumados por las oportunidades y las opciones y terminar sin hacer nada más que quedarnos quietos.

Estás leyendo esto porque quieres el siguiente nivel de riqueza, y supongo que ya tienes una idea de la dirección que debes tomar para lograr ese objetivo. Tal vez solo ha tenido miedo de actuar. O

tal vez esté tratando de encontrar exactamente cuál podría ser esa acción. Entonces, en este capítulo, lo ayudaré a determinar la ruta exacta que debe tomar para su abundancia personal y creación de riqueza. Se cita a Warren Buffett diciendo: "La diferencia entre las personas exitosas y las personas realmente exitosas es que las personas realmente exitosas dicen no a casi todo". Así que profundicemos y definamos qué debería ser un sí en tu vida y qué es mejor dejarlo como un no.

Al mismo tiempo, voy a ayudarlo a evitar el error de decir que no debido a una mentalidad de "no puedo hacer algo". Realmente no hay nada que no puedas hacer cuando tienes los hábitos adecuados y la confianza en tu lugar. También quiero dedicar este capítulo a uno de mis mentores, Dan Sullivan. Su compromiso de servir a los demás y ayudarlos a alcanzar su máximo potencial a través de su increíble compañía, Strategic Coach, me ha brindado las muchas herramientas y ejercicios increíbles que está a punto de encontrar. Dan ha trabajado y capacitado a los mejores empresarios de todo el mundo durante más de 40 años y ha tenido un impacto significativo en mi vida. Gracias por la orientación y los regalos, Dan.

Estas herramientas no solo son poderosas, sino que me han ayudado a abordar nuevos proyectos y aclarar mi pensamiento

para poder crear muchas empresas exitosas.

TU LISTA MÁGICA

Ahora mismo quiero hacer un ejercicio que le ayudará a lograr dos cosas. Primero, le ayudará a descubrir lo que no debería estar haciendo. En segundo lugar, le abrirá los ojos a la oportunidad que realmente está alineada con quién es usted y le ayudará a obtener mayores cheques. (Puede tomar este ejercicio y compartirlo con amigos y familiares en www.thebetterlife.com en la pestaña "Recursos del libro").

Primero, responda estas preguntas: ¿Qué le encanta hacer? ¿Qué te enciende? ¿Qué hace que su corazón cobre vida, ponga una sonrisa en su rostro y aumente su confianza? ¿Te encanta negociar tratos? ¿Te encanta ayudar a la gente? ¿Te encanta resolver problemas complicados? ¿Te encantan las matemáticas, las ciencias, el arte o la literatura? ¿Te encanta correr riesgos? ¿Te encanta ser aventurero? ¿Te encanta resolver conflictos? ¿Te encanta vender? ¿Te encanta el marketing y la publicidad? ¿Te encanta inventar?

Tómate un momento y piensa qué es lo que te encanta hacer. Tantas veces en la vida olvidamos lo que amamos porque nos atascamos en el día a día y nos olvidamos de nuestras pasiones. Haz una lista de cinco o seis cosas que te iluminen. Luego, piensa en lo que eres realmente bueno. Si no estuvieras en la sala y tus mejores amigos, compañeros de trabajo o empleados estuvieran hablando de ti, ¿en qué dirían que eres bueno?

¿Dirían que puedes entrar a una habitación cuando hay un problema y resolverlo? ¿Dirían que eres meticuloso, alguien que mide dos veces y corta una? ¿Dirían que tienes la capacidad de probar algo nuevo y que, si bien eres un tomador de riesgos, eres un tomador de riesgos educado? Tal vez sea bueno resolviendo problemas, creando ideas, desarrollando ideas o poniendo en marcha procesos. No sé en qué eres bueno, pero lo sabes. Escribe lo que viene a

mente.

A continuación, tenemos que hablar de dinero y mucho dinero. ¿Qué cosa en su vida, si simplemente tomara medidas al respecto, le traería el mayor cheque? ¿Es avanzar en la carrera en la que se encuentra, comenzar su propio negocio o llevar el negocio en el que se encuentra al siguiente nivel?

Podría ser obtener un ascenso en su trabajo actual. Tal vez sea obtener un préstamo o contratar a un experto en marketing para ayudar a generar más ventas en su negocio. Sea lo que sea, ¿qué cosa te costará el mayor cheque de tu vida? Piense en ello y anote lo que es.

A continuación, enumere sus objetivos económicos. Anteriormente, formalizó sus metas con el ejercicio que preguntaba: "¿Dónde estás? ¿A donde quieres ir?" Entonces, ¿a dónde quiere ir con sus finanzas? Tome esa lista anterior e impleméntela aquí, haciéndola específica para sus ingresos. ¿Existe una cierta cantidad de dinero que desea acumular para poder jubilarse antes, ayudar a sus padres y proteger a su familia? Donde quieres vivir; cuánto quiere gastar en una residencia en un área determinada; y cuanto cuesta la casa de sus sueños? ¿Quiere trabajar por su cuenta y, de ser así, cuál es su objetivo de ingresos? ¿Quiere tener más empleados y cuántos ingresos necesita generar para pagarlos? ¿Quiere vender su empresa y, de ser así, por cuánto?

Luego, quiero que piense en las acciones que debe comenzar a tomar hoy para hacer avanzar esas metas. La acción o paso puede ser, y en muchos casos debería ser, pequeño, pero debes dar un paso en esa dirección para generar impulso. Como explicó el general Creighton Abrams Jr., "¿Cómo se come un elefante? Un bocado a la vez ". ¿Y cómo corres una carrera de 100 millas? Un paso a la vez. ¿Cómo puede llevar sus finanzas al siguiente nivel, comenzar un nuevo negocio, obtener una nueva carrera, obtener un ascenso en el trabajo o hacer avanzar su empresa? Con un paso a la vez, y eso puede comenzar hoy. Entonces, ¿cuáles son las acciones que debe tomar? ¿Qué correos electrónicos tienes que enviar? ¿Qué personas negativas tienes que empezar a expulsar de tu vida? ¿Qué personas tienes que atraer a tu vida? ¿A qué tienes que decir que no? Escríbalo todo.

Hasta ahora, ha hecho una lista de tareas que le encanta hacer; habilidades o áreas en las que eres bueno; actividades que le costarán el mayor cheque; sus metas financieras; y los pasos de acción que debe tomar para avanzar hacia estos objetivos. Sí, este ejercicio puede relacionarse con cualquier parte de su vida, pero nos quedamos con el dinero en este momento.

Por último, quiero que analice detenidamente todos los elementos de su lista. Lo que no esté en ellos, lo más probable es que deba ir a su lista de cosas que no debe hacer para "ganar más dinero". Una lista de cosas que no debe hacer es probablemente más crucial para su éxito que una lista de cosas por hacer. Este poderoso hábito de éxito abrirá el tiempo y le brindará claridad a un nuevo nivel. Entonces, ¿qué debería incluirse en su lista de cosas que no debe hacer porque no sirve

su futuro o ayudarlo a convertirse en el mejor yo posible?

Para ayudarlo a identificar lo que debería incluirse en su lista de cosas que no debe hacer, aquí hay algunos ejemplos comunes:

Salir con amigos un par de días a la semana que son negativos y te deprimen
Saltar en línea para pagar una factura y terminar navegando por Internet, leyendo chismes, viendo noticias negativas y desperdiciando horas de su vida

Posponer las cosas en su nuevo negocio porque no tiene la claridad de qué hacer exactamente primero

Pasar demasiado tiempo en el sofá, demasiado tiempo en el gimnasio (sí, es posible) o demasiado tiempo discutiendo con la gente sobre asuntos sin sentido

Cortar el césped semanalmente (o alguna otra actividad mundana pero que consuma mucho tiempo) cuando podría pagarle a alguien para que lo haga y usar ese tiempo y energía para lograr sus objetivos más importantes Esta es su lista de cosas que están consumiendo su tiempo. Es una lista crucial de cosas que no puede hacer si quiere más riqueza en su vida. Así que escriba y memorice su lista de cosas que no debe hacer para que pueda

detectar cuándo comienza a hacer cosas que no le sirven a su yo superior.

Una vez que haya elaborado su lista de cosas que no debe hacer, aquí hay un paso adicional de bonificación. Junto a cada elemento de la lista, escriba una de cinco cosas:

Eliminar

Automatizar

Subcontratar

Delegar

Reemplazar

Por ejemplo, mire la respuesta de ejemplo n. ° 2 anterior: "Saltar en línea para pagar una factura y terminar navegando en la Web, leyendo chismes, viendo noticias negativas y desperdiciando horas de su vida".

Puede hacer lo siguiente: Automatizar el pago de todas las facturas. Tómese las pocas horas y configure el pago automático o delegue a alguien de su familia o posiblemente a un empleado para que se encargue de todas las facturas y revíselas una vez al mes. Para navegar en línea, puede

escriba: Elimine o reemplace con mensajes positivos y edificantes que alimenten mis objetivos y mi "por qué".

Los hábitos incorrectos son mucho más fáciles de cambiar cuando tienes un plan para superar y reemplazar lo que no te está sirviendo con cosas que pueden empoderarte. Esto le brinda la herramienta para determinar el mejor curso de acción para deshacerse de los elementos de la lista de cosas que no debe hacer y reemplazarlos con hábitos de éxito fortalecedores.

No he conocido a ningún emprendedor que sea multimillonario o multimillonario que odie lo que hace. Todos hacen cosas que aman y en las que son buenos, lo que alimenta su pasión. Todos

han descubierto qué puede hacerles perder los mayores cheques. Tienen metas y saben a dónde van. Por último, todos los días toman medidas para alcanzar sus metas y aspiraciones. Cuanto más haga eso, más podrá darse cuenta de lo que está en su lista de cosas que no debe hacer y podrá comenzar a eliminar las áreas de su vida que no lo impulsan hacia adelante en su negocio y no lo impulsan hacia ese próximo nivel de ingresos.

Te dije al principio de este libro que no tengo una máquina mágica de hacer dinero. Sin embargo, es posible que, y en la mayoría de los casos, lo haga. Para activar esa máquina, corte lo que no debería estar haciendo. Me encanta la frase: "Prefiero darle una oportunidad de nivel B a un jugador A que una oportunidad de nivel A a un jugador B o C". Tienes la habilidad de ser ese jugador A. Tienes una oportunidad tras otra a tus pies para llevar tu vida, tu riqueza, tu abundancia al siguiente nivel. ¿Cómo?

Concentrándose en mantenerse alejado de su lista de cosas que no debe hacer y gravitando hacia su lista de tareas pendientes.

EMPUJANDO EL MIEDO

Los siguientes niveles siempre dan miedo. Pasar del jardín de infancia al primer grado da miedo. Pasar del octavo grado a la secundaria da miedo. Graduarse del grado 12 y llegar a la universidad da miedo. Da miedo salir con alguien nuevo, da miedo comprometerse, da miedo casarse, da miedo tener hijos, comprar una primera casa, comenzar un nuevo trabajo, comenzar una nueva vida, conocer nuevos amigos o incluso simplemente andar en bicicleta cuando tienes tres años. Entiendes mi punto: ¡Cada cambio, cada siguiente nivel da miedo!

Pero tenemos nuestros mayores avances cuando superamos los cambios aterradores, ¿no es así?

Nuestro siguiente nivel está siempre al otro lado de un obstáculo y siempre al otro lado de un desafío.

Las personas que tienen miedo de pasar por el desafío son las que se quedan atrapadas en sus vidas.

¿Cuántas personas conoces que estaban mejorando en sus carreras, cuyos ingresos estaban aumentando y quienes se estaban volviendo más felices, y luego chocaron contra una pared? Tal vez encontraron un obstáculo que no pudieron sortear o un

desafío que no sabían cómo enfrentar. Lo más probable es que su miedo al obstáculo o desafío los detuviera en seco. ¡Lo que no se dieron cuenta es que su siguiente nivel de vida probablemente estaba justo al otro lado de cualquier barrera que los haya atrapado en su lugar!

ASÍ QUE HAGAMOS EL DOS

Entonces, ¿cómo puede superar el miedo de comenzar su propio negocio, avanzar en su carrera, obtener un ascenso o llevar su negocio al siguiente nivel? Tienes unas cuantas opciones. Una forma es la

"Conversación de DOS", que significa Peligros, Oportunidades, Fortalezas. Este es uno de esos ejercicios que aprendí hace muchos años de Dan Sullivan y es por eso que este capítulo está dedicado a él. He modificado este ejercicio del concepto original de Dan para que se adapte a nuestros propósitos aquí. Así es como funciona:

Para hacer este ejercicio, puede ir a www.thebetterlife.com y use la hoja de trabajo de DOS. Sin embargo, si solo desea crear su propia hoja de trabajo, cree tres columnas con una línea pequeña en la parte superior para los encabezados de DOS. Luego, en la línea del encabezado, escriba Peligros a la izquierda, Oportunidades en el medio, y

Fortalezas a la derecha.

En la parte superior de la página, escriba su objetivo financiero. Podría ser algo como: Iniciar un negocio de capacitación en línea que genere \$ 100,000 en ganancias en el primer año. Sea lo que sea, debe ser específicamente suyo.

Ahora quiero que pienses en todos los peligros y todos los miedos que tienes con respecto a la meta que te propusiste. ¿Existe el peligro de que no tengas dinero para empezar? ¿Es que hay demasiada competencia? ¿Es que sientes que tal vez no eres lo suficientemente inteligente? ¿Le preocupa no tener el apoyo de su familia? ¿Temes que si te enfocas en el dinero, tal vez te conviertas en una persona diferente?

Cualesquiera que sean sus peligros y temores, enumere todos ellos ahora mismo y piense en lo que se interpone en el camino para alcanzar su meta. Esto le permitirá visualizar los miedos que le impiden tomar medidas, las cosas exactas que le impiden iniciar o expandir un negocio, o incluso simplemente ganar más dinero.

A continuación, vaya a la columna de oportunidades y cambie su forma de pensar, sin pensar más que en pensamientos optimistas. ¿Cuáles son las oportunidades que tiene al crear este negocio? ¿Cuáles son las cosas que lo impulsan y entusiasman acerca de ese objetivo que está escrito en el encabezado? ¿Es

un nicho de mercado en el que sabe que podría hacerlo bien?
¿Te dará la seguridad, la libertad y el tiempo con tu familia?

que estas buscando? ¿Le permitiría finalmente reinventarse a sí mismo, salir del trabajo que no le gusta, llevar su empresa al siguiente nivel y finalmente hacer

¿más ingresos? El solo hecho de pensar en estas oportunidades debería entusiasmarlo.

Así que ha encontrado los peligros, ha encontrado las oportunidades, ahora quiero pasar a sus puntos fuertes. ¿Cuáles son las fortalezas que posee que podrían ayudarlo a lograr su objetivo? Pida prestado del "¿Qué hay de bueno en mí?" sección que hicimos anteriormente o crear otras nuevas que solo estén relacionadas con el negocio. Quizás eres un gran administrador de personas o un gran solucionador de problemas. ¿Quizás eres un tomador de acciones y la gente te admira por eso? Tal vez tenga la habilidad de adquirir conocimientos y convertirlos en sabiduría; como alguien que buscó y está leyendo este libro, probablemente esta sea una de sus fortalezas. Tal vez sea una persona de seguimiento y nunca posponga las cosas. O tal vez aprende rápido: lee algo, absorbe la lección y luego puede poner en práctica sus conocimientos.

Ahora tiene una lista clara de sus peligros, sus oportunidades y sus fortalezas. Ese es el poder de este ejercicio. Puedes ver que sí, existen algunos peligros, pero ese es el precio del crecimiento, tanto aquí como en todas las áreas de la vida. Pero espero que este ejercicio le ayude a ver de un vistazo, en una hoja de papel, que sus oportunidades y sus fortalezas generalmente superarán los peligros. Párese con orgullo, dígalo en voz alta y tal vez incluso golpee su pecho y diga: "¡De ninguna manera voy a dejar que eso me impida la oportunidad de hacer evolucionar mi vida y mis finanzas!" ¿Quiere que esas oportunidades mueran o peor aún, que pierda la oportunidad de abalanzarse sobre ellas como si las hubiera perdido en el pasado? Diablos no. Realmente tienes tantas opciones para vivir tu verdadero propósito. La oportunidad de ganar más dinero, proteger a su familia, Carpe Diem: aprovechar el momento.

EL CÍRCULO UA (CAPACIDAD ÚNICA)

Ahora que tiene un objetivo específico en mente que puede generarle el mayor cheque y llevarlo al siguiente nivel de riqueza y prosperidad, debemos averiguar cómo puede aprovechar el tiempo para tomar medidas hacia ese objetivo, así como en qué áreas específicas de tu vida sirva mejor a ese objetivo. Y la forma de hacerlo es creando tu círculo de habilidades único. La habilidad única y mucho de lo que comparto aquí es una vez más una maravillosa creación de Dan Sullivan.

Puede crear su propio UA Circle siguiendo las instrucciones a continuación (o vaya a www.thebetterlife.com y descargue la hoja "Habilidad única" en la pestaña "Recursos del libro"). Tome una hoja de papel y dibuje un pequeño círculo en el

centro de la página. Luego dibuja tres círculos más a su alrededor creando tres anillos. En el medio del primer círculo, escriba las palabras "habilidad única". (Explicaré esto con más detalle pronto.) En el siguiente anillo, escriba "excelente". En el próximo anillo, escribe

"bueno." Luego, en el último anillo, escriba "hedor".

Entonces, ¿qué representan estos círculos? En el blanco está tu habilidad única, que es la cosa o cosas en este mundo en las que eres naturalmente asombroso, cosas que te ponen en un flujo, te hacen ganar más dinero y te hacen sentir mejor al hacerlas. A medida que avanza hacia afuera en el círculo, comienza a alejarse de aquellas cosas que pueden hacer crecer su vida e ingresos más rápidamente y termina enfocándose en las cosas que lo mantienen ocupado en el trabajo; es como correr en una cinta sin fin y no llegar a ninguna parte.

Para entender cómo es esto, echemos un vistazo más profundo a la sección de habilidades únicas.

Su habilidad única es su punto óptimo financiero: le confiere la capacidad de ganar la mayor cantidad de dinero posible. Cuando estás en tu círculo de habilidades único, puedes ganar \$ 500 la hora, \$

1,000 la hora o incluso \$ 2,000 la hora. Cualquiera que sea ese número, cuando estás haciendo lo que amas, lo que te pusieron en esta tierra para hacer, es cuando recibirás el cheque más grande.

Miro mi tiempo desde una perspectiva de "retorno de la inversión", que es un hábito de éxito increíble. Por ejemplo, pago para que diferentes personas hagan cosas diferentes para mí que no están en mi propio círculo de habilidades únicas. No hay ninguna razón por la que deba cortar el césped cuando, no solo puedo pagarle a otra persona para que lo haga y liberar mi tiempo para trabajar en mis áreas de habilidad únicas, sino que también puedo ayudar a la economía, dando a otras personas la oportunidad de ganar dinero.

Mientras alguien más corta mi césped y arregla el jardín, yo puedo trabajar con mi habilidad única. ¡Obtengo un retorno significativo de mi inversión y hago múltiplos por hora de lo que me cuesta cortar el césped! El retorno de la inversión de su tiempo cuando se concentra en su habilidad única puede ser enorme.

Aquí hay una historia rápida que nos llevará a este punto. Cuando era más joven y estaba invirtiendo en bienes raíces por primera vez, decidí poner energía, esfuerzo y el poco dinero que tenía en una vieja mansión en ruinas y convertirla en nueve pequeños departamentos. Una vez que se completó este proyecto, llegó el momento de su conservación y mantenimiento. Tenía un césped delantero enorme y cortarlo me llevó muchas horas todos los sábados. Así que un día contraté a alguien por 50 dólares para que lo hiciera por mí. Ese mismo día, mi papá pasó a saludarme, y cuando vio a alguien más cortando el césped y descubrió que había pagado \$ 50 por este servicio, dio la vuelta por completo. Él dijo: "¡No puedo creer que le pagues a alguien para que haga algo que tú mismo podrías hacer! ¡Vas a quebrar! No eres demasiado bueno para cortar tu propio césped".

Dado que esta era la "historia" de mi padre en ese momento, su respuesta tiene perfecto sentido. Nacer durante la Depresión y crecer en medio de mucha escasez había fomentado esta forma

de pensar. No le gustaba pedir dinero prestado. Hizo todo lo que pudo por sí mismo y manejó sus asuntos a la vieja usanza, lo que desafortunadamente obstaculizó su oportunidad de ganar mucho dinero. Es muy listo y trabajador, pero eso no fue suficiente. Su historia lo mantuvo anclado a un ingreso que nunca superó los \$ 30,000 al año, sin importar cuánto trabajara. Estuvo en una cinta de correr durante muchos años. Afortunadamente lo saqué de eso. Ha cambiado enormemente desde entonces, pero en ese momento estaba malditamente loco. Se fue tan rápido en su auto que los neumáticos hicieron girar grava por todo el patio mientras se despegaba, sin siquiera despedirse.

Estaba molesto porque mi papá estaba enojado conmigo, pero me di cuenta de lo equivocado que estaba. Ese césped en ese gran y viejo complejo de apartamentos solía llevarme medio día para cortarlo. En ese período de mi vida, estaba arreglando autos destrozados y vendiéndolos, mientras buscaba y negociaba mi próximo acuerdo de bienes raíces, y en ese mismo medio día que pagué \$ 50 para que alguien cortara el césped que yo pudiera arreglar o incluso vender. un automóvil o podría armar un trato de bienes raíces que me haría ganar mucho más de \$ 50. Mi tiempo para ese medio día arreglando y vendiendo autos valía entre \$ 500 y \$ 1,000, tal vez incluso más.

Entonces, cuando puede pagarle a alguien para que haga algo en lo que no es bueno, o pagar por algo que debe hacer otra persona y generar un retorno de la inversión de lo que paga, entonces puede concentrarse en las cosas que le generan más dinero. .

He llevado este ideal conmigo toda mi vida. Algunas personas pueden mirar desde afuera y decir: "Bueno, Dean, tienes dinero; fácilmente puedes contratar personas para que hagan cosas ". Pero ahora, mirando hacia atrás, me doy cuenta de que contraté gente para hacer las cosas que a mí me apetecía incluso cuando no tenía mucho dinero. Desde muy joven supe que si podía contratar a un asistente personal para reservar mi viaje, recoger mi tintorería, comprarme comestibles y cuidar mi casa, entonces podría trabajar en mi zona de habilidad única y Gane la mayor cantidad de dinero posible: esto produjo el mejor retorno de la

inversión. Cuando contraté a un asistente por primera vez, finalmente encontré el tiempo para trabajar en las cosas en las que soy excelente, las cosas que están en mi círculo de habilidades único. Finalmente, esta filosofía me ayudó a concentrarme en hablar en el escenario, escribir libros, educar a otros, haciendo negocios inmobiliarios más importantes y conociendo gente con quien hacer tratos. A su vez, estas actividades ayudaron a que prosperaran mis negocios.

Este enfoque de habilidad único es especialmente relevante en el mundo actual, donde tiene pasantes y asistentes virtuales que trabajarán por centavos de dólar por la experiencia. De hecho, te daré una lista de empresas que brindan asistentes virtuales que son increíbles y pueden hacer pequeños proyectos por ti; te liberarán para trabajar en las cosas que están en el anillo interior de tu círculo de habilidades único.

Piense en cómo pasa su tiempo. ¿Qué cosas puedes decir que no a las que no están en tu círculo de habilidades únicas que te permitirán decir que sí a las cosas que te hacen sentir mejor y pueden hacerte ganar más dinero? Porque le prometo que cuando aprenda a decir no a las cosas que no llevan su riqueza al siguiente nivel, se encontrará logrando sus metas de ingresos más rápido de lo imaginado.

Entonces, si se tomó el tiempo (y espero que lo haya hecho) para crear el círculo visual o fue a nuestro sitio web y tomó la hoja de trabajo, comience a completarla. ¿Cuáles cree que son sus habilidades únicas?

Luego avanza a los otros anillos: en qué eres excelente, en qué eres bueno y en qué apestas. También puede etiquetar la tarifa por hora que prevé para cada artículo que enumere.

Como enseña Dan Sullivan, UA Circle está diseñado para pelarse como una cebolla. Cada semana, cada mes y cada año, se quita una capa a la vez; y estas capas externas son las cosas que no deberías estar haciendo. Eventualmente terminarás en el centro de la cebolla, lo que significa las cosas que deberías estar haciendo. Este es el ejercicio que puede permitirle tener más

horas en un día, ganar más dinero trabajando menos horas y alinearse con las cosas que debe hacer.

EL HUECO

Ahora que comprende el valor de trabajar en su área de habilidad única, verá cuánto más fácil y suave puede ser el viaje cuando está trabajando en cosas que encienden la pasión y obtienen mayores controles. En teoría, nunca más volverías a caer en un funk ni te sentirías inseguro. ¡Oh, cómo desearía que fuera tan fácil! Por mucho que espero que esto haya sido posible, la verdad es que todos caemos en un pánico en un momento u otro. Todos dudamos de nosotros mismos y pensamos que no somos lo suficientemente buenos. La mayoría de nosotros recaemos, pensando que no estamos desarrollando todo nuestro potencial y que no podemos hacer algo.

Y como sé que esto es cierto, quiero hacer un ejercicio que Dan llama la brecha. La brecha es el funk en el que caemos y el funk que nos detiene en seco. Y no se trata de si va a suceder. Se trata de cuándo y qué tan rápido puede recuperarse cuando lo haga.

¿Alguna vez fallé? ¡Absolutamente! Fallé un montón en mi vida, pero lo que mejor hice fue que fallé rápido y tuve una tasa de rebotes rápida. Y hay una manera en la que estratégicamente puedes salir de tu bajón rápidamente y volver a encarrilarte usando un proceso táctico que se convertirá en un hábito. Seamos realistas: perseguimos constantemente un ideal o, más comúnmente, la perfección. Estamos persiguiendo las finanzas perfectas, perfectas

cuerpo, padre perfecto, cónyuge perfecto, perfección en todos los aspectos de nosotros mismos. Sabes exactamente de lo que estoy hablando.

Cuando vas al gimnasio y te ves bien, te detienes y te das cuenta de que no estás pasando suficiente tiempo con tu esposa o esposo y te criticas por descuidar a la persona que amas. O

su relación es excelente en muchas áreas, pero odia su trabajo o no está ganando suficiente dinero y se pasa un mal momento por este fracaso. O estás ganando todo el dinero del mundo, pero no eres el padre que siempre quisiste ser y te castigas por ello. ¿Y por qué es esto?

Todos tenemos grandes logros en nuestras vidas. Pero, ¿cuándo fue la última vez que celebraste uno de ellos? ¿Cuándo fue la última vez que hiciste algo que era uno de tus objetivos y te detuviste y lo dejaste asimilar, felicitándote a ti mismo? ¿Cuándo fue la última vez que dijiste: "¡Voy a hacer algo en los próximos noventa días!" y lo hiciste y te recompensaste? Apuesto a que no has hecho estas cosas en mucho tiempo.

En nuestra cultura y sociedad, cuando completamos nuestras metas, inmediatamente miramos hacia lo siguiente que no hemos logrado. Tal vez obtuviste una promoción o comenzaste tu propio negocio el año pasado. Deberías estar celebrando, pero en cambio respondes a este logro diciendo: "Sí, pero descuidé a mis hijos. Necesito trabajar más en mi relación con mis hijos".

Luego, entablas una relación con tus hijos, miras hacia abajo y notas que tienes un poco de sobrepeso y dices: "Sí, estoy más cerca de mis hijos, pero mira mi instinto".

Comenzamos a crear esta persona imaginaria perfecta en nuestras mentes, y siempre nos quedamos cortos; inmediatamente nos pone en la brecha. Es como si todos estuviéramos atrapados persiguiendo la puesta de sol. No importa qué tan rápido vayas hacia el oeste, nunca podrás ver la puesta de sol. Lo mismo ocurre con el intento de alcanzar este estado imaginario de persona perfecta. Estamos persiguiendo una tarea imposible y nos estamos preparando para la decepción y la depresión.

Quiero que lo pienses de esta manera. Cuando nos comparamos con nuestro yo perfecto imaginado, siempre nos quedaremos cortos. Cuando nos comparamos con las percepciones que tenemos de los demás, perdemos la confianza y comenzamos a caer en un funk. Empezamos a decir cosas como: "Nunca podría tener una familia tan amorosa y perfecta como la de mi vecino". O

decimos cosas como: "Puede que esté ganando el dinero que quiero, pero no tanto como John o Mary". Y en la mayoría de los casos no sabemos qué está sucediendo en la vida de otras personas y con qué están lidiando a puerta cerrada, entonces, ¿quiénes somos para usarlos como modelos a seguir cuando no conocemos los hechos? Es solo un hábito en el que caen muchas personas y nos prepara para sentirnos menos capaces, exitosos, felices, ricos y sabios que John o Mary.

Entonces, ya sea que el funk provenga de compararnos con el perfecto nosotros o con alguien más, así es como se sale de este agujero comparativo de manera rápida y efectiva. Primero, mire dónde se encuentra ahora mismo en la vida. ¿Qué has logrado? ¿Qué has logrado? ¿Qué has hecho realmente bien? Y cada vez que crea que se está deslizando hacia esta brecha de no sentirse lo suficientemente bien o que no ha logrado lo suficiente, el secreto está en mirar hacia atrás. Recuerde todo lo que ha hecho en su vida para llegar a donde está hoy. Mira toda la basura que te lanzaron y que superaste y superaste. ¡Porque realmente has logrado tantas maravillas en tu vida!

¡Entiende cuánto has evolucionado! Llena tu alma de autoestima por lo que has hecho.

Incluso cuando piense en sus errores pasados, reconozca que los superó y todavía está aquí de pie. No te rindiste, y seguramente no te metiste en un agujero y te escondiste. Todavía estás resoplando, todavía estás presionando, todavía estás perseverando, ¡y en mi libro eso es bastante increíble!

Si estuviera en una habitación con miles de personas, querría que estuvieras en esa habitación.

¿Por qué? Porque tomó la decisión de leer este libro, lo que significa que desea avanzar en su vida.

Eso dice mucho sobre quién eres, ya que la mayoría de la gente ni siquiera haría el esfuerzo.

Entonces, cuando intentas perseguir el horizonte y perseguir la versión perfecta de ti, y caes en un funk, detente, date la vuelta

mentalmente y recuerda lo impresionante que eres y todas las cosas que has hecho. para llegar a donde estás hoy.

Cuanto más rápido se convierta en un hábito para darse la vuelta y concentrarse en lo lejos que ha llegado en lugar de compararse o reprenderse a sí mismo, más rápido podrá hacer desaparecer ese funk. Cuando sale de su estado de ánimo más rápido, tiene la capacidad de recuperarse más rápido y volver al camino, trabajando en cosas que sirvan a su verdadera visión. Piensa en esto: ¿Sabes por qué la persona ideal y esa versión perfecta de ti mismo están ahí? ¡No es para juzgar tu estado actual en contra de ellos y castigarte por lo que no has logrado! No, están ahí para que los uses como fuente de tus objetivos. Si estás entrenando al equipo de las ligas menores de tu hijo y miras hacia abajo y ves una pequeña barriga debajo, no te castigas y dices: "Uf, estoy gordo. No puedo creer esto. ¿Qué tan vago debo ser? ¡No! ¡Simplemente toma lo que ves y lo usas como un nuevo objetivo en tu lista! No te juzgas a ti mismo; ve algo que sabe que necesita su atención y luego aplica pasos prácticos para ello. Te dices a ti mismo: "Voy a perder cinco libras en las próximas dos semanas si dejo el azúcar y los lácteos. Ah, y también voy a correr en la cinta tres días a la semana ". ¿Cuánto mejor es eso que decir: "Estoy gordo y fallé"? El secreto es sacar metas de la versión ideal de ti, pero nunca te compares con el ideal. Esos son dos completamente diferentes "¿Cuánto mejor es eso que decir," Estoy gordo y fallé "? El secreto es sacar metas de la versión ideal de ti, pero nunca te compares con el ideal. Esos son dos completamente diferentes "¿Cuánto mejor es eso que decir,"

Estoy gordo y fallé "? El secreto es sacar metas de la versión ideal de ti, pero nunca te compares con el ideal. Esos son dos completamente diferentes

cosas.

Hemos cubierto mucho terreno en este capítulo, pero a lo que espero que se aferre más es a la idea de una meta brillante y cómo puede llevarlo a donde quiere llegar financieramente. Si establece ese objetivo firmemente en su mente, y si identifica lo que debe y no debe hacer, alcanzará la vida abundante con la

que ha soñado. Los ejercicios que he compartido, la conversación de DOS, el círculo de UA y la brecha, todos lo ayudarán a alcanzar esa meta brillante. Es como un faro en la noche. Su luz brillante te ayuda a dirigirte hacia él.

Por supuesto, esa luz por sí sola no es suficiente. No solo necesita saber a dónde va; necesita elementos adicionales para que su viaje sea seguro y rápido. En el próximo capítulo, compartiré contigo dos de estos elementos: atracción y persuasión.

Capítulo 7

ATRACCIÓN Y PERSUASIÓN

“Si quieres confianza, la generas. Lo jalas desde adentro. Lo convocas. Tu lo haces suceder.

Tú lo pones en juego. Y cuanto más lo hagas, una y otra vez, más ganarás esa habilidad.

Entonces le resultará más fácil hacerlo en muchos contextos diferentes. Nadie va a estar completamente seguro en todos los contextos, y no debería estarlo, porque de lo contrario no aprenderías ”.

- Brendon Burchard, entrevista con Dean Graziosi

EL COMPUESTO DE DINERO

Déjame hacerte una pregunta: ¿Qué importancia tienen la atracción y la persuasión en la búsqueda de más éxito y más riqueza? Para mí, van más allá de los ingredientes cruciales. Si no tiene la capacidad de atraer las oportunidades y las personas adecuadas, y si no tiene la capacidad de persuadir a los demás y a usted mismo para que tomen medidas, entonces simplemente tiene una buena idea que nunca cobrará impulso. Si ya sabe que esto es cierto, entonces probablemente esté asintiendo con la cabeza y diciendo:

“Diablos, sí, Dean. Estás cien por ciento exacto en la importancia”. Para aquellos que no lo hacen, permítanme explicarles cómo es esto cierto.

Cuando miro hacia atrás en mi lista de logros y éxitos comerciales, la atracción y la persuasión son los dos hábitos de más alto nivel que he dominado y que me impulsaron a un nivel de prosperidad que parecía inconcebible cuando era más joven. He tenido la suerte de crear un impulso e ingresos masivos solo a través de estas dos habilidades.

He visto una y otra vez dónde estas dos piezas cruciales de riqueza se descuentan y, a veces, se ignoran. Créeme, he fracasado miserablemente en estos

áreas en el pasado porque no me di cuenta de lo importantes que eran. Si lo desea, puede pasar todo su tiempo experimentando los mismos fracasos que tuve en mi pasado. Pero ambos sabemos que eres más inteligente que eso. Tiene este libro en sus manos y puede sacar provecho de mí, beneficiándose de mis muchos años de perfeccionamiento.

Y antes de profundizar en los hábitos de atracción y persuasión, permítame asegurarle que no le voy a ofrecer ningún truco publicitario que le permita vender "sin esfuerzo". De eso simplemente no se trata este libro, y ahora sé que te has dado

cuenta. Estos hábitos tratan de llegar a las piezas fundamentales profundas que le permiten convertirse en una persona de nivel superior y llevar su riqueza a un nivel superior.

Así que definamos nuestros términos. Vayamos al grano: la atracción y la persuasión son en realidad formas más elegantes de decir marketing y ventas. Déjame darte dos de las mejores definiciones que he escuchado para cada uno. "El marketing consiste en atraer lo que quieres a tu vida y rechazar las cosas que no quieres". Estos podrían ser clientes, posibles compradores e incluso relaciones. Y vender es "hacer que la gente se involucre emocionalmente para tomar la acción que usted quiere que tomen", ya sea que quiera que compren algo, digan que sí a su oferta, acepten usar sus servicios o consientan comenzar una sociedad o relación. Agregue a eso hacer que tomen medidas con algo que pueda mejorar sus vidas, y realmente ha logrado un jonrón.

Creo que esas son grandes definiciones. Y así es como planeo hacer que mire el marketing y las ventas para cuando haya terminado con este capítulo.

El problema real, sin embargo, es que algunas personas no quieren ser etiquetadas como comercializadores o vendedores.

Déjeme preguntarle esto: ¿Martin Luther King Jr. usó el marketing para que la gente lo escuchara? ¡Absolutamente! Y cuando lo escucharon, ¿estaba tratando de vender sus ideales? ¡Diablos, sí! ¿Y si nunca recibimos el mensaje que nos entregó? ¿Y si no era bueno en la atracción y la persuasión, y no movía nuestro país en una mejor dirección? ¿Qué pasa con la Madre Teresa, Gandhi, Benjamin Franklin y Thomas Jefferson? ¿Eran todos vendedores y especialistas en marketing talentosos? Si no lo fueran, ni siquiera sabrías sus nombres o el increíble impacto que tuvieron en este mundo. ¡Comercializar y venderse éticamente es lo que hace girar al mundo! O, tomando un ejemplo del mundo de los negocios,

¿cree que Apple o Microsoft no usan el arte de la persuasión y la atracción cada segundo de cada día? ¡Usan estas disciplinas como nadie!

Y aquí hay una verdad que he aprendido a lo largo de mis años. Si desea iniciar un nuevo negocio o desea ascender en los rangos de su empresa y

tiene miedo de vender y comercializar, significa dos cosas: 1) No va a tener éxito en el nivel que desea, y 2) Está viendo la venta y el marketing completamente equivocados.

Cuando sabes que eres el candidato perfecto para ocupar un puesto, o tienes un producto o servicio tan asombroso que le estás haciendo un flaco favor a la gente si no lo consigues en sus manos, entonces debes sentirte obligado a venderlo como un loco. O contrate a alguien que sea excelente en este trabajo.

Y si todavía está nervioso por estas actividades, tal vez necesite agudizar su pasión o mejorar su producto o servicio.

La necesidad de vender se aplica a todas las áreas de su vida. Tomemos las relaciones, por ejemplo. Si eres soltero, quieres atraer a la persona adecuada. Y una vez que lo hagas, querrás persuadirla para que tenga una cita contigo, y luego una segunda cita, y luego, si estás enamorado, que se case contigo en algún momento. No la estás persuadiendo de manera poco ética, sino más bien siendo tu mejor yo y permitiendo que alguien vea todos los rasgos positivos que le aportas a él o al mundo. Apuesto a que si tiene miedo al marketing y las ventas, entonces ya se ha topado con un obstáculo en su vida en otras áreas.

Si no quiere promocionarse con otras personas y vender a otras personas el valor que aporta, entonces necesita mirar profundamente en su interior y descubrir por qué. Tal vez necesite trabajar en usted, su producto o su servicio. Independientemente de lo que quieras de la vida, sin atracción y persuasión, nada funciona. Pero todo comienza con creer verdaderamente en el producto y creer en ti mismo. Y aquí está la mejor parte: en este capítulo, no importa cuán bueno o malo sea o piense que es, le daré hábitos simples pero efectivos para ayudarlo a ser asombroso.

Y es un proceso que será más fácil de lo que cabría esperar. Porque todo comienza siendo tu mejor yo y no otra versión de ti.

Dejame explicar.

MARKETING Y VENTAS EN SU MEJOR

¿Pueden ser malas las ventas? ¡Absolutamente! Si vende drogas, cigarrillos o algo que pueda dañar a alguien, entonces, por supuesto, puede usarse de mala manera.

Pero si eso no es lo tuyo, y dudo que lo sea, piensa en el poder de la atracción y la persuasión cuando se hace correctamente y se usa para mejorar la vida de las personas, incluida la tuya. Cuando estoy en el escenario o cuando estoy frente a la cámara vendiendo, y sé que mi libro puede llevar tu vida al siguiente nivel, hablo con verdadera pasión y propósito. Cuando sabe que está haciendo lo correcto, se siente éticamente obligado a hacer que otros tomen medidas.

Si tienes una forma de convencer a alguien que amas de que deje de fumar y le salve la vida, ¿no harías todo lo que esté en tu poder para persuadirlo de que lo haga? Deberías venderlo, persuadirlo y hacer lo que sea necesario para que renuncie. Si tuvieras un problema con el juego y yo tuviera una manera de evitar que arruines tu vida, haría todo lo que esté en mi poder para que lo dejes. Necesita sentirse así con respecto a su negocio, sus productos y usted mismo. Cuando pueda comenzar a pensar de esa manera, ya no se sentirá como marketing y ventas. Porque al final del día, no se trata de usar un argumento de venta rápido o promesas falsas con propósitos egoístas. Se trata de atraer a las personas adecuadas y las oportunidades adecuadas a su vida. Se trata de persuadirse a sí mismo de ser lo mejor que puede ser y de persuadir a otros para que tomen la acción que desea.

LA GENTE QUIERE SER ENTENDIDA

Entonces, ¿cómo puedo persuadir a otros para que trabajen para mí, sigan mi consejo, me compren o aprendan de mí? ¿Y cómo atraigo a las personas adecuadas a estas situaciones?

Esta es la cosa número uno que me ha permitido estar en la televisión durante más de 15 años, enseñar y vender en todo el mundo, atraer a las personas adecuadas a mi vida, cerrar grandes negocios y tener varias empresas millonarias: Personas Aprenderá de usted, lo escuchará, lo amará, lo comprará y lo contratará cuando se sienta comprendido, no cuando lo comprenda. Deje que eso se asimile por un segundo y dígalo nuevamente en voz alta si lo desea. Escríbalo, resáltelo y coloque una estrella junto a él. "La gente aprenderá de usted, lo escuchará, lo amará, le comprará y lo contratará cuando se sienta comprendido, no cuando lo entienda".

Es más probable que las personas actúen con usted y para usted cuando se sientan comprendidas por usted.

Sin embargo, he visto a la mayoría de los vendedores y empresarios pasar por alto este hecho. Ellos hablarán por completo y rara vez se encontrarán absolutamente callados y escuchando. La mayoría de las personas asisten a una reunión y simplemente venden, venden y venden, queriendo ser comprendidas o demostrar que están ofreciendo un beneficio, en lugar de buscar primero comprender al cliente o la persona del otro lado de la mesa. Este es el error más grande que comete la mayoría de la gente. De manera innata, se enfocan tanto en explicar el valor que aportan y lo bueno de ellos o de su producto en lugar de enfocarse en lo que la otra persona o sus clientes realmente necesitan.

Cuando se usa "yo y yo" con frecuencia en una sala de juntas, en el escenario o incluso en una relación, ya se puede decir que el orador está destinado a fallar. Por el contrario, las personas que

poseen una confianza tranquila, cierran tratos, tienen excelentes relaciones

y grandes amigos, todos "lo entienden"; Entienden que comprender a los demás es la clave de su éxito. Las personas se sienten atraídas por ellos porque permiten que los demás se sientan comprendidos en lugar de intentar que los demás los comprendan.

Obviamente, necesitas usar "yo" y "yo" en una conversación para comunicar tus ideas. Utilizo estas palabras en este libro, ya que es la única forma de relatar mis experiencias y las lecciones aprendidas.

Este libro, sin embargo, no trata sobre mí, pero seguramente es para ti. Quiero que se sienta comprendido sabiendo que he estado donde está usted; que he encontrado y superado los obstáculos a los que te enfrentas; y que si aprende de esas experiencias, puede lograr las mismas grandes cosas.

Aquí hay un ejemplo simple sobre sentirse comprendido versus comprensión. Esto puede ayudar a traer aún más claridad a lo que estoy expresando. Si va a un concesionario de automóviles y un vendedor se le acerca y le dice: "He estado vendiendo en este concesionario durante dieciocho años y soy el mejor en la oficina. Puedo ver que eres un comprador inteligente y quieres un auto confiable, así que esta es la marca para ti. Y para que lo sepas, este auto obtiene el mejor kilometraje y tiene una cámara trasera y seguro que es rápido ". ¿Eso te hará sentir comprendido o esa persona solo está haciendo un argumento de venta compuesto de beneficios y ego? Solo quiere que comprendas lo bueno que es y lo que vende. Ese es el tipo de vendedor del que huyes, ¿verdad?

Por otro lado, imagínese si el vendedor de autos se le acerca y le dice: "Entonces, ¿qué le trae por aquí un domingo? ¿Estás teniendo un buen fin de semana? Entonces, ¿cómo es tu familia? ¿Cuántos hijos tienes? Cuales son tus necesidades ¿Cuáles son tus metas? ¿Qué es importante para ti en un automóvil: seguridad, comodidad, conveniencia, diversión? " Luego se quedó en silencio y escuchó. Piense en la diferencia entre estas

dos técnicas de venta. El primero no sabe si necesitas una minivan para tus cinco hijos y un perro o si solo estás comprando para ti. Ya está en su modo de lanzamiento antes de que termines de decir buenos días. Ya te está vendiendo antes de que se tome un minuto para hacerte sentir comprendido. Las ventas salen terriblemente mal cuando el argumento se trata solo de promocionar un producto.

No puedo enfatizar lo suficiente que comprender cómo piensan los demás es la base de la atracción y la persuasión. Verás, muchas veces en la vida nos encontramos esperando que la otra persona se quede callada para que podamos hablar. ¿Es que queremos entender a la gente o es que queremos que la gente nos entienda? ¿Cuándo fue la última vez que tuviste una conversación con alguien y la miraste directamente a los ojos y escuchaste cada palabra que decía y realmente escuchaste para entender todo lo que te estaba expresando?

Es por eso que me sorprende cuando entro en una gran reunión y alguien está tratando de cerrar un trato y todo lo que escucho es "yo y yo". Hay una mejor manera de hacer

los acuerdos suceden y que la gente haga las cosas que usted quiere que hagan. Porque si lo piensas, muchas veces vender es solo darles a las personas una solución a su problema.

Mi equipo me llama el "solucionador de problemas" y, a través de años de experiencia, he aprendido que esta es una forma mucho más eficaz de persuadir y atraer que cualquier otro método.

En una reunión reciente de la empresa, mi coordinador de eventos dijo: "Cuando hay un problema o un conflicto, Dean simplemente sabe cómo intervenir y resolverlo". Y créanme, es mucho más fácil de lo que la gente cree. No lo resuelvo entrando y hablando como una tormenta e insistiendo, "Puedo hacer esto" y "Escúchame". En cambio, entro y simplemente tengo el hábito de escuchar para comprender. Quiero saber por qué una persona piensa como él y por qué otra persona piensa como ella. ¡No solo las palabras que dicen, sino el significado detrás de sus palabras! ¿Y adivina qué?

Aprendo algo sobre las personas en la sala y, literalmente, me dicen cómo resolver el problema o aclarar la confusión. Luego, cuando lo soluciono, parezco un mago cuando de verdad me dieron las pistas para saber qué hacer. Tus oídos son una mejor herramienta de persuasión que tus labios.

Por el contrario, recuerdo estar en mis 20 y estar muy emocionado y con ganas de cerrar un trato o tener una relación. Solo hablaría y hablaría y hablaría. Entraba en una habitación y decía, mírame, mira lo que traigo, mira lo que puedo hacer, mira lo que puedo ofrecer. Rara vez traté de comprender las necesidades de la otra persona.

Pero el tiempo, la experiencia, los fracasos y el éxito me han enseñado una valiosa lección. Ahora tengo una ventaja y un hábito de éxito al que la mayoría de las personas no se dan cuenta de que también pueden acceder: escuchar lo que todos los demás comparten. Específicamente, intente responder estas preguntas escuchando atenta y profundamente:

¿Cuál es su dolor? ¿Cuál

es su miedo?

¿Por qué piensan así? ¿Cuáles son

sus tensiones?

¿Cuáles son sus creencias limitantes o sus creencias fortalecedoras? Cuales son sus metas?

¿Cómo puedo resolver su problema y encaminarlos hacia sus objetivos sin dejar de obtener lo que necesito?

Estoy seguro de que puede ver cómo funciona esta técnica en muchas áreas de la vida más allá

la sala de conferencias. Los mayores conflictos entre cónyuges ocurren cuando las personas intentan hacer entender sus propios sentimientos y nunca escuchan lo que sus parejas tienen que decir. En nuestras mentes, decimos: "Sí, sí, sí, pero esto es lo

que pienso". Esperamos una apertura y luego volvemos a hacer nuestro punto.

¿Quieres acabar con el conflicto? Entonces escucha. Introduzca las conversaciones internas en la cabeza de otras personas. Déjalos que se sientan comprendidos. Entonces puedes unirte para resolver el problema.

Quiere atraer a las personas adecuadas, pero no las atraerá siendo el sabelotodo, incluso si realmente lo sabe todo. Simplemente no persuadirás a los demás si eres la persona que habla por completo.

EL TRATO INJUSTO MÁS CERCANO

Ver los problemas desde la perspectiva de otra persona puede ayudarlo a vender de formas que nunca imaginó. Aquí hay un hábito de éxito multimillonario que produce resultados asombrosos en todo momento: si tiene problemas para averiguar lo que quiere la otra parte, o tiene problemas para

"cerrar el trato", use esta táctica, que generalmente silencia la sala y lo pone en cargar sin jugar el papel de pez gordo. Esto es lo que he hecho muchas veces y siempre funciona: cortésmente interrumpo a todos y les hago la pregunta que les hice en Capítulo 1 : "Hola chicos, solo quiero aclarar esto. Supongamos que es dentro de un año y estamos mirando hacia atrás. Este trato se llevó a cabo y va tan bien que estamos aquí celebrando nuestro primer aniversario. ¿Podrían decirme cómo es ese trato? ¿Puedes describirme el año pasado? Entonces deja de hablar y escucha.

Las personas que solo estaban impulsando sus propias agendas o querían ser escuchadas o explicar por qué debería seguir su camino, literalmente, se vuelven silenciosas y reflexivas. Responden con silencios incómodos, con "Maldita pregunta", e incluso con "Nunca lo miré de esa manera". Y cuando escucho el último, pienso: "¡Entonces qué diablos estamos haciendo aquí!"

Esta técnica funciona en muchas situaciones. Si su hijo está tratando de decidir dónde ir a la universidad, diga: "Quiero

entender lo que quieres. Así que imaginemos que es dentro de un año.

Has estado en la universidad durante un año y acabas de llegar a casa, y ha sido el mejor año de tu vida. ¿Cómo es ese año? Describemelo ". Las respuestas que obtenga ayudarán a su hijo a tomar esa difícil decisión.

Esto también funciona bien cuando discutes con tu cónyuge. ¿Qué pasa si dices: "¿Sabes qué?

No quiero intentar persuadirte de mi punto de vista. Imaginemos que es dentro de un año y que acabamos de tener el mejor año de nuestras vidas en lo que respecta a nuestra relación. ¿Cómo fue ese año pasado? Describir

a mí. ¿Cómo son nuestras citas nocturnas? ¿Qué hemos hecho con nuestros hijos? ¿Cuánto tiempo de vacaciones hemos tenido? En que casa estamos Describalo en detalle ".

Esta es una técnica poderosa porque hace que la gente piense mucho en la respuesta. Haces que piensen, quizás por primera vez, sobre dónde realmente quieren estar en un año. La mayoría de la gente realmente no sabe lo que quiere. Puede que nunca hayan pensado en esto. Entonces es un ejercicio esclarecedor. Incluso funciona increíblemente bien al contratar personas. No contrataré a nadie que no pueda dar una respuesta. Si no saben lo que quieren, ¿cómo diablos puedo?

Cuando obtenga estas respuestas, sabrá cómo cerrar el trato o traspasar el trato y hacer lo contrario. Y cuando no obtengo buenas respuestas, cuando las personas no tienen ni idea, o simplemente son demasiado negativas, les diré cortésmente: "Hola chicos, hagamos esta reunión de nuevo cuando todos los demás sepan a dónde quieren ir". , porque sé lo que quiero de esta reunión.

Específicamente, quiero esto, esto y esto. Será un gran año si hacemos esto juntos. Pero si no sabe lo que quiere, nos resultará difícil estar de acuerdo. No creo que debamos negociar un trato hasta que sepa claramente lo que quiere ".

LA TRANSPARENCIA Y LA CONFIANZA SIEMPRE GANAN

Una vez que domine el arte de comprender en lugar de ser comprendido, puede pasar a trabajar en su transparencia y simplemente a ser usted mismo. He llegado mucho más lejos en mi vida no solo al escuchar, sino también al ser abierto y no tratar de convertirme en nadie más que en mi verdadero yo.

Cuando era más joven, conducía un automóvil con un caballero que era un poco mayor y mucho más exitoso que yo. Tenía poco más de 20 años y estaba comenzando a pasar de ese niño quebrado en mi corazón a generar ingresos reales y creer en mí mismo. Estaba en una etapa de mi vida en la que me estaba yendo bastante bien desde donde había empezado: tenía un concesionario de autos usados y un taller de colisión, así como 20 apartamentos y estaba construyendo casas nuevas. Estaba empezando a convertirme en un pez gordo en mi pequeño pueblo de unas 7.000 personas. ¡Pero tenía hambre por el siguiente nivel! Así que este caballero me estaba llevando a la ciudad de Nueva York para presentar una idea y un modelo de negocio al que llamaba E-Therapy a un grupo de capitalistas de riesgo. Quería crear un negocio para conectar a los terapeutas con pacientes que recibirían asesoramiento en línea. Me doy cuenta de que esto no es gran cosa ahora

Recuerdo conducir a la ciudad de Nueva York en su Jaguar y discutir debilidades y fortalezas. Me miró y dijo: "Dean, ¿qué piensas

tu mayor debilidad es?

Respondí: "Mi mayor debilidad es que confío con demasiada facilidad, y por eso me han aprovechado varias veces. Tengo que aprender a ser más profesional, a ser más astuto".

Él dijo: "¿Entonces crees que tu mayor debilidad es que eres demasiado amable y digno de confianza?"

Dije: "Sí".

Me miró directamente a los ojos y dijo: "Es una locura que pienses eso, porque creo que esa es tu mayor fortaleza. Tienes veintitantos años, no tienes experiencia en grandes negocios, no tienes dinero para financiar esta idea que estás proponiendo y no tienes un título universitario. Sin embargo, te traeré a Nueva York y pondré en riesgo mi reputación porque eres muy digno de confianza y porque eres muy cariñoso ".

Continuó: "Al ser honesto, transparente y un hombre de palabra, se aprovecharán de usted. Pero cuando miras hacia atrás en la vida sobre cuánto pierdes en comparación con cuánto ganarás atrayendo a las personas adecuadas y persuadiéndolas de que actúen contigo debido a tu amabilidad y transparencia, superará con creces tus pérdidas ". Esto fue hace más de 20 años, y todavía tiene un 1,000 por ciento de razón hasta este día.

Por cierto, esa no era mi verdadera "historia", era una creencia limitante que recibí de mi padre mientras crecía. Me amaba tanto como los padres, y pensó que me estaba protegiendo al darme esta creencia. ¡Murió ese día!

Ahora me doy cuenta de que cuando quieres persuadir y atraer a las personas adecuadas, el dinero adecuado, el trabajo adecuado, el negocio adecuado a tu vida, la transparencia siempre gana. Muchas veces harás negocios con personas que mantienen ciertas cosas ocultas o tratan de ocultar quiénes son en realidad.

Decidí a una edad temprana que iba a ser yo sin importar los resultados. Entonces, tal vez algunos considerarían que mi forma de abordar los negocios es demasiado transparente, demasiado confiable, ¡pero ahora sé que la gente quiere hacer negocios conmigo simplemente por eso! ¿A quién le importa si, en alguna ocasión, alguien se aprovecha de mí? Recuerdo cuando lancé por primera vez

deangraziosi.com y lo abrí al mundo, fui lo más transparente posible. Quería comentarios de la gente sobre cada video y cada publicación que creaba. A veces recibía comentarios que no eran muy agradables. Pero al final del día estaba siendo el verdadero yo, y la gente apreciaba ese hecho.

Y al escuchar lo que la gente tenía que compartir, mejoré.

Cuando comencé a ser completamente transparente y a hablar desde el corazón, mi empresa pasó al siguiente nivel. En este libro, les estoy “hablando” desde el corazón. Puedo hablar sobre mi familia, mis luchas personales, mis relaciones y mi vida. Sé que en mis relaciones comerciales e incluso en mis

relaciones, cuanto más transparente soy acerca de mis buenos y malos sentimientos, mejores se vuelven mis relaciones. Cuanto más nos abrimos y nos convertimos en nosotros mismos, más nos unimos. Y eso no hace más que ayudarnos a llegar a otro nivel. La autenticidad y el entusiasmo superan la perfección y la estructura casi siempre.

Ahora piense en este concepto en lo que respecta a su negocio. ¿Cómo puede ser más transparente en su negocio y en su carrera? No me refiero a ser alguien que siempre lleva el corazón en la manga o aburrir a todos al hablar constantemente sobre sus sentimientos. Me refiero a ser honesto, abierto y auténtico con la gente de su negocio. Porque no puedes fingir ser alguien que no eres o incluso exagerar quién eres, la publicidad falsa es tan dañina como no ser auténtica. Los vendedores que confían en las exageraciones en lugar de comprender al cliente rara vez tienen éxito.

Como consumidores, si detectamos exageraciones o BS, nos desconectamos o simplemente nos vamos, ¡fin de la historia! La transparencia es una mejor estrategia cada vez y en cada situación. Ya sea que hablemos de su negocio o de su vida personal, las personas pueden ver a través de la falta de sinceridad y la falsedad.

LOS CONJUNTOS DE ESCARCIDAD NO VENDEN

En esencia, las personas tienen una mentalidad de escasez o un punto de vista de abundancia. Las personas con mentalidad de escasez siempre ven lo peor en todo. Un ejemplo de pensamiento de escasez es cuando la gente dice cosas como: “Nos estamos quedando sin petróleo y el mundo se va a derrumbar. Estamos demasiado endeudados y nunca saldremos de este lío. Si gano

dinero, debo robárselo a otra persona. El sueño americano está muerto. Los días de ser rico de forma independiente y crear su propia riqueza se han ido ".

Todos tenemos el pensamiento escasez en el fondo de nuestras vidas, por lo que debemos estar atentos para detectarlo cuando afecte nuestros puntos de vista y decisiones. Tenemos ese miedo a la escasez, esa creencia limitante, esa duda.

Es ese villano interior del que hablamos anteriormente en el libro que te susurra al oído: "No, no puedes", "No va a suceder" o "Es demasiado tarde". Puede arruinar tu mente por completo y desenfocarte. O peor aún, se convierte en una profecía autocumplida: te enfocas tan obsesivamente en estos resultados negativos y eso es exactamente lo que obtienes.

Examine sus propios pensamientos en busca de una mentalidad de escasez. En el libro de Peter Diamandis Abundancia, Peter habla del petróleo y de cómo algunas personas dicen: "Nos estamos quedando sin petróleo. ¿Qué vamos a hacer con nuestros coches? " Escribe: "Aceite usado

para ser la materia grasosa en los cascos de los camellos. Lo que cambió eso fue el capital intelectual. Gente inteligente descubriendo cómo procesarlo, cómo usarlo, cómo quemarlo, cómo construir un motor de combustión y alimentar el mundo. Si el capital intelectual y una mentalidad abundante nos llevaron allí, ¿por qué una mentalidad y un proceso de pensamiento abundantes no pueden llevarnos al siguiente nivel? " Tenemos coches eléctricos ahora y

algún día podríamos hacer funcionar autos con agua o energía solar.

Las personas con una mentalidad de escasez a menudo dicen: "Si te haces rico, debes estar tomando de otra persona". No es verdad. Si te haces rico, has encontrado una forma de aportar valor al mundo. Encontré una manera de atraer a las personas a algo que las lleva a otro nivel, que crea un valor tremendo en sus vidas. Si hace eso, si crea valor, creará riqueza. Si haces grandes cosas con tu dinero, ayudas a tus amigos, ayudas a tu familia,

construyes seguridad, donas a la caridad, haces las cosas que retribuyen al mundo, entonces ese es un logro maravilloso. Eso es vivir con una mentalidad de abundancia.

Siempre desea evitar pensamientos que provienen de una mentalidad de escasez, que intentan convencerlo de que no hay suficiente: no hay suficiente dinero, no hay suficiente tiempo, no hay suficientes trabajos, no hay suficientes amigos. Siempre que note que está cayendo en una mentalidad de escasez, intente hacer un giro de 180 grados y cámbielo a una mentalidad de abundancia.

He visto a muchos emprendedores con dificultades que culpan a cientos de factores de que sus negocios no funcionen. Siempre es culpa de otra persona o el resultado de una situación fuera de su control. Después de escuchar esta letanía de excusas, siempre pienso lo mismo: su visión está nublada por una mentalidad de escasez. Son innatamente negativos sobre todas las cosas. Sus clientes lo sintieron; sus familias lo sintieron.

Hay una falta de congruencia. Estas personas ven lo que está mal en el mundo mientras intentan convencerlo de lo que está bien. Simplemente no funciona de esa manera. Tenga en cuenta y utilice las estrategias de este libro para ver la abundancia frente a usted todos los días. Cambie su forma de pensar y observe cómo se disparan sus habilidades de atracción y persuasión.

VENDE GENTE LO QUE QUIEREN

He visto grandes empresas y nuevas empresas que fracasan con pasión, empresas con mucho dinero recaudado nunca despegan y los inventos fracasan porque los inventores estaban seguros de que habían creado algo que la gente compraría porque era absolutamente necesario.

Así que recuerde esta frase por el resto de su vida: la gente comprará lo que más a menudo quiere, no lo que necesita. He visto a fundadores de empresas que

invierten toneladas de dinero en la creación de productos interesantes, pero que nunca abordan si los consumidores realmente los querrán.

¿Y esto solo ocurre en los negocios? ¿A veces pensamos que sabemos exactamente lo que necesita nuestro cónyuge, lo que necesitan nuestros hijos, lo que necesitan los miembros de nuestra familia y lo que necesitan nuestros empleados? ¿Y luego lo entregamos con un error épico porque lo que realmente querían era algo completamente diferente? Asumimos que sabemos lo que necesitan, pero en el fondo querían nuestro amor, querían que los escucháramos, querían que prestáramos atención o querían que dejáramos de estar tan distraídos.

Sé que a veces cometo este error con mis hijos. Me concentro mucho en lo que creo que necesitan y me olvido de satisfacer lo que realmente quieren. Hay muchas personas que necesitan perder peso, pero en realidad quieren comer alimentos grasos, helado y demasiado pan. La gente necesita ir al gimnasio, pero si no quiere, nunca entrará por la puerta. Algunas personas necesitan ir a terapia matrimonial, pero quieren ir al bar y tomar un par de tragos para adormecer el dolor de una mala relación.

Independientemente de cuál sea su objetivo, llevar su negocio al siguiente nivel, iniciar un nuevo negocio o evolucionar en los rangos de su trabajo actual, recuerde que proporcionar lo que la

gente quiere en la mayoría de los casos ganará a proporcionar lo que usted cree que necesita. Investigue y comprenda lo que quiere su cliente potencial. ¿Qué quiere el consumidor final que pueda satisfacer?

¿Qué quiere tu jefe que puedas proporcionar? ¿Cómo se ve el siguiente nivel de su negocio desde la perspectiva de sus empleados? ¿Qué les hará trabajar más duro y ver su visión más amplia?

Tengo un dicho que creo que te servirá bien, incluso si al principio puedes cuestionar su ética. Pero es algo que es muy cierto, y me gustaría ver si puede aplicarlo en su vida, en su negocio y en su capacidad para crear riqueza: "Venda a la gente lo que quiere y dale lo que necesita. " Si invierte este concepto, si intenta venderles lo que cree que necesitan, probablemente fracasará. Es mejor dar en el clavo de lo que quieren y envolverlo en lo que necesitan.

Eso es lo que ve todo el tiempo en el marketing y la publicidad exitosos. Si las personas necesitan perder peso, simplemente decirles que no están saludables o que su peso puede acortar sus vidas, puede no ser suficiente para que tomen medidas. Probablemente sepan que necesitan perder peso, pero un buen anuncio podría despertar el poderoso deseo dentro de ellos.

"Quiero sentirme más sexy conmigo misma. Quiero poder ir a la playa o a la piscina y sentirme segura en bikini. Quiero que mi cónyuge me vuelva a ver sexy, o que me vea como el hombre o la mujer en forma que solía ser ". Cuando usted

aprovecha los deseos de las personas, agitas sus emociones y las emociones toman decisiones. Siempre que los esté involucrando emocionalmente en un proceso o una acción que pueda ayudarles en la vida, haga todo lo que esté a su alcance para convertir un comportamiento propuesto en realidad.

Si puede hacer cualquier cosa a su alcance para que su amigo con sobrepeso y poco saludable actúe, pierda peso y se ponga saludable, ¡hágalo! Pero sepa que si simplemente les dice, o trata de comercializarlos, o intenta persuadirlos de lo que deben hacer,

es posible que fracase. En su vida personal, su negocio y su creación de riqueza, las personas comprarán lo que quieren en lugar de lo que necesitan. Ajustar en consecuencia.

CUENTA HISTORIAS

Notarás que a lo largo de este libro utilizo muchos ejemplos de la vida real para ilustrar los puntos que estoy tratando de exponer. Y eso es porque creo que los ejemplos —anécdotas, historias de casos, historias— son una parte esencial de la persuasión. Sin embargo, para que estas historias sean herramientas de ventas efectivas, debe contarlas de la manera correcta. La gente a menudo me dice: “Dean, has estado en el escenario y frente a la cámara desde siempre. Pero a diferencia de ti, soy tímido. No puedo persuadir a nadie; mi mensaje no va a atraer a nadie”. Sé que parezco extrovertido ante la cámara y parezco extrovertido en el escenario frente a miles de personas. Pero a decir verdad, soy un introvertido total. Cuando voy a las funciones de mis hijos y todos los padres están allí, quiero esconderme en la esquina. Y estoy siendo completamente honesto aquí; así es como soy.

Sin embargo, saber cómo contar buenas historias me da confianza en el escenario. Y no solo eso, sino que cuando aprendas a contar bien historias, aumentarás tu capacidad de persuadir y atraer a la gente. Si puede contar una historia con un mensaje entrelazado de manera experta para ilustrar los puntos clave, será más persuasivo. Ser un buen narrador puede demostrarle a tu jefe que estás más calificado de lo que él cree. O demuestre a sus empleados que comprende quiénes son. Las historias pueden tener todo el impacto del mundo.

¿Qué historias de tu pasado puedes contar que a la gente le parezcan divertidas? ¿Qué historias puedes contar que revelen tu ética de trabajo o lo inteligente que eres? ¿Tiene historias que demuestren lo que puede lograr o qué otros talentos tiene? Le sugiero que elabore y practique contando sus mejores historias; los que pueden aumentar el poder de su mensaje.

Llevo 15 años en la televisión. Y en cada programa cuento historias con un mensaje impactante. La próxima vez que me veas en la televisión o en el escenario, mira los ejemplos que integro en mi mensaje. Las historias han ayudado

Mi transición de ser el niño más tímido de mi clase, que faltaría a la escuela si tuviera que hacer una presentación, a un orador público seguro de sí mismo, que puede subir al escenario solo y hablar con 15,000

personas. Entonces, ¿qué historias pueden ayudarlo a hacer esta transición?

Ya sea que esté pensando, “Esto es asombroso; Tengo muchas historias que contar”, o si no está seguro de tener alguna buena, tómese un momento y enumere las historias que podrían ser buenas candidatas. Recuerde que puede estar buscando compartir una lección, superar un obstáculo, ilustrar su dedicación o trabajo duro, o mostrar cuán afectuoso es en una relación. Tómese un momento y escriba lo que vendría después de la oración: "Creo que hay una gran historia detrás del tiempo que hice [complete el espacio en blanco]". Luego disecciona la historia para las piezas que quieras enfatizar y compartir. Cuando le cuentes esta historia a otras personas, recuerda contársela y haz que estén ansiosos por escuchar la conclusión para que puedan beneficiarse de la idea o aprender de ti. Y mientras realiza este ejercicio, tenga en cuenta que el entusiasmo y la autenticidad superan la perfección y la estructura casi siempre.

Mis habilidades para contar historias fueron realmente probadas hace unos años cuando mi familia y yo estábamos de vacaciones en California y estábamos sentados afuera alrededor de una hoguera. Mi hijo tenía cinco años en ese momento y era el niño más pequeño de su escuela, al igual que yo. Y sabía que uno de sus compañeros de clase se lo estaba poniendo un poco difícil. Todos estaban sentados alrededor del fuego después de que acabábamos de hacer s'mores, y pude ver tristeza en el rostro de mi hijo. Cuando le pregunté qué le pasaba, mencionó la posibilidad de volver a la escuela en unos días, su pequeño tamaño y que no estaba seguro de querer volver.

No mencionó al niño ni a nadie que se burlara de él directamente, pero la escritura estaba en la pared. Ahora podría haberle dicho a mi hijo: “Brody, yo también era pequeño. Sé lo que se siente, pero me hizo más fuerte, me hizo más fuerte y logré mucho por eso.

Vas a estar bien ". Ese sería yo tratando de que él me entendiera, mis sentimientos y lo que pasé. Como señalé, este enfoque no crearía una conexión y no le ayudaría a sentirse comprendido.

Si hubiera dicho: "No te preocupes por eso; no es la gran cosa. Estarás bien ", no habría habido conexión emocional. Entonces, en mi cabeza, inmediatamente tuve que descubrir cómo brindar una lección de empoderamiento y hacer que él viera que fue creado de esa manera por una razón. ¿Cómo podría enseñarle a ser fuerte sin pretenderlo y al mismo tiempo hacerlo sentir comprendido? Fue entonces cuando me vino una historia a la cabeza. Y este lo inventé a medida que avanzaba.

Le dije: "Brody, ¿alguna vez has oído hablar de Toof?" No diente, sino demasiado, deletreado a-de. Él dijo que no, y luego mi hija Breana aguzó el oído y dijo: "No, ¿quién es Toof, papá?"

"Toof es el hombre lobo de un diente. Él es solo medio hombre lobo, y su lado de hombre lobo solo sale durante la media luna, pero es muy feo cuando eso sucede. Tiene parches de pelo largo en todo el cuerpo, un diente, aúlla de manera extraña y simplemente tiene un aspecto gracioso ".

Y ellos estaban como, "¿En serio? Entonces, ¿qué pasó con Toof?

Le dije: "Bueno, ya sabes, Toof fue a la escuela y todos pensaron que era un estudiante normal,

¡hasta que un día hubo una media luna! Y de repente, Toof sale del baño con grandes mechones de cabello, un diente sobresaliendo un poco hacia los lados, luciendo realmente extraño.

Entonces, ¿sabes lo que pasó? Al igual que en todas partes, en todas las escuelas y durante cada período de la vida, había un matón que se metía con él. El matón lo llamó gracioso, y él lo insultó, y simplemente lo hizo sentir triste, lo hizo llorar y lo hizo sentir solo ".

Y mis hijos me miraban con preguntas en los ojos: “¿Qué pasó después? ¿Qué le pasó al pobre Toof? ¿Cuántos años tiene él? ¿Es real? ”

“Sí, pero un día, Toof iba caminando a la escuela y vio al matón que siempre se burlaba de que lo dejara su padre. Lo que notó fue que su padre lo estaba intimidando, y que era muy malo con él, lo empujó fuera del auto y golpeó el corazón de Toof. Y él dijo: 'No me importa cómo me trate. Ahora entiendo por qué '. Y Toof se acercó al matón y le dijo: 'Escucha, puedes ser malo conmigo, pero entiendo por qué lo eres, y lamento que tu papá te trate de esa manera'.

“Y trató de darle un abrazo, y el matón lo empujó. Pero entonces, de repente, durante el almuerzo, el matón se sentó con Toof. Y se sentaron y hablaron entre ellos, y finalmente se hicieron amigos. Pero ese día, no se trataba realmente del matón. Toof se dio cuenta de que no le iba a dar permiso a nadie más para hacerle sentir mal. Que tenía el control de sus emociones y sentimientos.

“Decidió ser feliz sin importar lo que otras personas dijeran o hicieran. Se dio cuenta de que no importaba cómo se veía, o qué hacía su cabello, o que era mitad hombre lobo y mitad humano. Lo que importa es cómo se siente por dentro y que las palabras de la gente de fuera no pueden afectarlo.

“Y Toof se empoderó y, de repente, a toda la escuela le empezó a gustar. Pronto su confianza creció y se convirtió en director del consejo estudiantil. Y Toof fue a una universidad increíble, se casó y fue feliz porque se dio cuenta de que su valor no estaba en los pensamientos de otras personas, sino que su valor era quién era por dentro ”.

¡Y Dios mío, mis hijos se volvieron locos! Amaban a Toof. Ellos decían, “Toof es tan asombroso; Quiero conocerlo.

¡Cuéntanos otras historias! ” Y nos sentamos alrededor de la fogata durante horas mientras yo inventaba la historia de Toof tras la historia de Toof. En una historia consiguió

casado, en otro tuvo hijos. Luego llamamos a sus hijos Silly, Lilly y Dilly, y todos estos mensajes increíbles provienen de esta historia. Pero, ¿qué hice al final del día? Pude darle un mensaje a mi hijo que quería comunicar. Lo empoderé y empoderé a mi hija a través de una historia con un mensaje poderoso. Si lo hubiera dicho sin la historia, nunca lo hubiera asimilado. No hace falta decir que mi hijo se olvidó por completo de sus preocupaciones sobre la escuela y la altura y el niño malo ya no era relevante.

Tienes las mismas grandes historias dentro de ti, ya sean hechos o ficción. Piense en las historias que puede contarle a su familia, a su pareja, a sus clientes y socios comerciales, ya cualquier otra persona con la que se encuentre.

NO VENDAS PASADA LA VENTA

¿Alguna vez ha cerrado una venta? No estoy hablando solo de negocios, sino incluso de niño cuando convenciste a tus padres de llevarte a algún lugar, dejarte en casa de un amigo o quedarte despierto hasta tarde. ¿Ha vendido alguna vez una casa o un coche? ¿Alguna vez le vendiste una idea a tu jefe? ¿Alguna vez cerró una venta en cualquier ámbito de la vida, pero siguió hablando tanto que algo hizo que la otra parte cambiara de opinión y decidiera no?

¿Alguna vez has estado en una cita y querías tener otra cita y recibiste un sí de la otra persona, pero luego seguiste hablando de eso y por alguna razón la cita no sucedió? Vi a mi padre cometer este error cuando yo era joven, y me burlo de él hasta el día de hoy. Cuando tenía unos 20 años, teníamos un lote de autos usados y los sábados, mi papá y yo estábamos allí vendiendo autos. Siempre solía bromear con mi papá cuando alguien se detenía para mirar un auto: "¿Quieres que salga a venderlo o quieres salir y asustarlo?" Y nos reíamos.

Tuve la suerte de reconocer a una edad temprana lo que mi papá hizo mal. Mi papá salía, hablaba de los beneficios del automóvil y el cliente decía: "¿Sabes qué? Me lo llevo." Y mi papá continuaba hablando sobre el auto y decía algo como: "Bueno, ¡incluso pintamos todo recientemente!" Entonces el tipo decía: "Oh, lo pintaste. Me pongo nervioso con los nuevos trabajos de pintura. Sabes, lo voy a pensar un poco más. . . " y la venta se fue.

Recientemente experimenté este mismo escenario con mi hija. Me estaba pidiendo algo y siguió preguntando e hizo un buen trabajo persuadiéndome para que dijera que sí. Quería ir a la casa de su amiga Larson en una noche escolar, y realmente no queríamos permitir que eso sucediera. Pero ella hizo su tarea, hizo un fuerte caso para que esta visita fuera la excepción a la regla, y

finalmente, dije que sí.

Y una vez que dije que sí, ella siguió hablando y hablando y dejó escapar que tenía un examen a la mañana siguiente muy temprano, y que todavía no había estudiado para él.

Y dije: "Desafortunadamente, Breana, no puedes irte ahora". Y ella dijo:

"¡Pero papá, dijiste que sí!"

Y le dije: "Breana, toma esto como una lección valiosa. No venda después de la venta. Cuando papá dice que sí, es cuando te quedas callado y le das las gracias".

Cuando la persona que intentaba comprarle un automóvil a mi papá dijo: "¡Sí, lo tomaré!" Fue entonces cuando tuvo que dejar de vender y simplemente decir: "Gracias. Procesemos el papeleo". Cuando desee persuadir a alguien para que actúe, que compre su producto, que le preste dinero en el banco o que obtenga dinero privado para financiar su negocio, no venda después de la venta. Ahí es cuando es el momento de estar callado.

Enseño esto todo el tiempo en mis foros de educación inmobiliaria. Si analizas por qué quieres la casa, cuánto crees que vale, y luego dices: "El precio que puedo pagar es \$ 100,000", es hora de cerrar la boca, porque generalmente, la primera persona que habla en el proceso de negociación pierde. Así que el silencio es oro, al menos si calcula el tiempo correctamente.

EL PODER DE LA PASIÓN

Finalmente, no puedo terminar un capítulo sobre atracción y persuasión sin discutir la pasión.

Cuando te apasiona algo, te preocupas profundamente por él hasta el punto de que está en tu mente todo el tiempo. Las personas que venden con una ferviente creencia en lo que venden son más creíbles que las que venden con presentaciones ingeniosas o con estadísticas. Cuando eres evangélico acerca de tu producto, punto de vista o propuesta, es mucho más probable que las personas te tomen en serio. Se sienten atraídos por su fe sincera en lo que vende.

Es por eso que te he hecho pensar en tantos ejercicios comenzando con las preguntas "¿Dónde estás?" "¿A donde quieres ir?" y "¿Por qué lo quieres?" Tus metas y lo mucho que quieres alcanzarlas implican pasión. La pasión es el combustible supremo para el logro y la persuasión. No soy la persona más inteligente del mundo. Por lo general, ni siquiera soy la persona más inteligente de la sala. Pero siempre he sido el más apasionado de todo lo que hacía. Y encontré confianza cuando la necesitaba. Esos dos hábitos de éxito, combinados con hacer que las personas se sientan comprendidas, me permitieron superar muchos obstáculos y volverme fabuloso en marketing y ventas. ¡Piense en lo que podrían hacer por usted!

Fundamental y fundamentalmente, pasión, confianza y ayudar a las personas

Sentirme comprendido pueden ser los secretos de mi éxito. Shhh, no se lo digas a nadie. Dejando a un lado las bromas, lo que he compartido en este capítulo es lo que puede llevarte a donde quieres ir más rápido. Si dominas la atracción y la persuasión, lograrás cosas increíbles a una velocidad que te dejará boquiabierto. Por el resto de su vida, si hace lo que compartí en este capítulo, tendrá un crecimiento exponencial garantizado.

Y hay muchos libros que puedes leer sobre cómo hacer que alguien diga que sí. Pero en mi opinión, muchos de ellos se basan en trucos y trucos psicológicos. Eso no es lo que estoy compartiendo aquí. Sin engaños. Mi objetivo es ayudarte a convertirte en la persona que atrae todo de la manera correcta, de la manera ética. Quiero que te conviertas en la persona que otras personas miran y dicen: "Todo siempre sale bien para ella. Ella siempre atrae las relaciones adecuadas, el trabajo adecuado y el negocio adecuado.

Sabe cómo venderle a todo el mundo lo que es correcto y todo el mundo se beneficia. Ella tiene tanta suerte

". Pero ahora sabes que esto no tiene nada que ver con la suerte. Tiene todo que ver con adoptar los hábitos de éxito que he compartido.

Capítulo 8

DESPUÉS DEL "SÍ"

“Una creencia es una mala excusa para una experiencia. Si quieres creer en algo, es un buen punto de partida, pero lo más poderoso es sumergirte en la experiencia. Si cree que sabe cómo es China, vaya a China y luego

saber realmente cómo es China en lugar de inventar una historia en tu cabeza ”.

- Tony Robbins, entrevista con Dean Graziosi

La atracción y la persuasión son cruciales para hacer realidad su visión y sus metas. Sin embargo, no son las piezas finales de sus hábitos dinámicos de éxito. Cuando agrega un hábito más a los que cambian las reglas del juego, el trío puede convertirse en la base para que cualquier empresa nueva tenga éxito o darle el impulso para alcanzar un nuevo nivel en su empresa. Este hábito secreto del éxito es manejar los sentimientos de las personas después del "sí". Dejame explicar.

Pero primero, resumamos dónde se encuentra en este momento.

Ha descubierto la claridad de hacia dónde quiere ir en la vida.
Has identificado y purgado al villano interior.

Has reemplazado una historia limitante por una historia ilimitada.
Has llegado a comprender el avatar de tu mejor yo.

Has descubierto el combo verdaderamente monumental que puede llevar tu riqueza al siguiente nivel.

Las personas más exitosas del mundo utilizan estos hábitos de éxito millonario tanto en sus vidas comerciales como en sus vidas personales.

Pero este capítulo está dedicado a un hábito secreto del éxito que la mayoría de la gente pasa por alto o

Capítulo 8

DESPUÉS DEL "SÍ"

“Una creencia es una mala excusa para una experiencia. Si quieres creer en algo, es un buen punto de partida, pero lo más poderoso es sumergirte en la experiencia. Si cree que sabe cómo es China, vaya a China y luego

saber realmente cómo es China en lugar de inventar una historia en tu cabeza ”.

- Tony Robbins, entrevista con Dean Graziosi

La atracción y la persuasión son cruciales para hacer realidad su visión y sus metas. Sin embargo, no son las piezas finales de sus hábitos dinámicos de éxito. Cuando agrega un hábito más a los que cambian las reglas del juego, el trío puede convertirse en la base para que cualquier empresa nueva tenga éxito o darle el impulso para alcanzar un nuevo nivel en su empresa. Este hábito secreto del éxito es manejar los sentimientos de las personas después del "sí". Dejame explicar.

Pero primero, resumamos dónde se encuentra en este momento.

Ha descubierto la claridad de hacia dónde quiere ir en la vida.
Has identificado y purgado al villano interior.

Has reemplazado una historia limitante por una historia ilimitada.
Has llegado a comprender el avatar de tu mejor yo.

Has descubierto el combo verdaderamente monumental que puede llevar tu riqueza al siguiente nivel.

Las personas más exitosas del mundo utilizan estos hábitos de éxito millonario tanto en sus vidas comerciales como en sus vidas personales.

Pero este capítulo está dedicado a un hábito secreto del éxito que la mayoría de la gente pasa por alto o

tal vez ni siquiera piense en ello, y este descuido hace que se queden cortos. Es un hábito que distingue a las personas

superexitosas, ya que les ayuda a comprender lo que debe suceder después del sí: la relación posventa, los sentimientos posventa y la reciprocidad posventa.

Miré hacia atrás en mis bendiciones y la capacidad de generar cientos de millones de dólares a través de todos mis negocios y mis marcas, y me di cuenta de que gran parte de este éxito se debía a que estaba obsesionado con cómo se sentían mis clientes después de que dijeron que sí. Por menor que esto pueda parecer ahora, créanme que podría ser la diferencia entre un éxito decente y un crecimiento de gran éxito.

Aplicando un proceso muy táctico pero simple, comprenderás cómo se sienten tus clientes u otras personas en tu vida y qué merecen de ti después del sí. A lo largo de este capítulo, me inclinaré más hacia la creación de riqueza y los negocios que otras formas de éxito. Pero esta estrategia puede ayudar en todos los aspectos de su vida.

Por ejemplo, piensa en atraer y persuadir a alguien para que se case contigo. ¿Qué pasa después de hacer esta venta de relación, después del sí? ¿Alguna vez has escuchado a alguien decir: "Dios mío, mi esposo fue tan amable, tan dulce, tan romántico, tan encantador, y luego nos casamos y todo cambió"? ¿Alguna vez ha escuchado a personas expresar su entusiasmo por crear una asociación? Iban a abrir un restaurante o comenzar un nuevo negocio en línea juntos, y la relación era simplemente magnífica. Y luego lanzaron el negocio y en cinco o seis meses están en la corte luchando por disolverlo.

¿Alguna vez te ha encantado un vendedor, un producto, una empresa o un embudo de ventas en línea, donde te sentiste increíble, donde te sentiste comprendido? Hicieron todas las cosas que enseñé en el capítulo anterior: sabían lo que querías, te estaban escuchando y entregaron exactamente lo que querías. Pero luego de la venta, nunca más supo de ellos. De hecho, cuando trató de llamarlos, no pudo comunicarse o habló con alguien que no estaba interesado o que no le ayudaba.

Todo lo que compartí hasta este punto creará un impulso inimaginable, pero si quieres mantener el éxito, evolucionarlo y

llevarlo a alturas que ni siquiera has soñado, debes entender cómo crear lazos y construir relaciones después de que alguien diga que sí. . La siguiente es una lección de advertencia sobre lo que sucede cuando descuida este hábito de éxito.

Hace varios años, mi buen amigo Joe y yo decidimos que queríamos ayudar al multimillonario Sir Richard Branson y su brazo caritativo, Virgin Unite, una fundación increíble que hace cosas magníficas en todo el mundo para los necesitados. Es una organización tan buena que cuando Joe y yo ayudamos a recaudar un millón de dólares, el 100 por ciento de ese dinero se destinó a ayudar. Richard paga todo

los gastos de Virgin Unite de su bolsillo para que todas las donaciones puedan ir a las personas necesitadas.

¡Asombroso!

Así que nos pusimos manos a la obra, recaudamos el dinero y acabamos yendo a Necker Island (la isla privada de Richard en las Islas Vírgenes Británicas) y pasando una semana con él. Hicimos esto durante un par de años seguidos. Pude navegar alrededor de su isla, correr en bote con él, bucear, cenar, etc. Fue genial conocer, amar y comprender a este hombre que ha hecho tantas cosas maravillosas. Él fundó Virgin Records, Virgin Airlines, Virgin Mobile, además de una plétora de otras compañías y ayuda a tantas personas en el mundo que lo necesitan.

Entonces, con el trabajo que hicimos y el dinero que recaudamos, y la cantidad significativa de mi propio dinero que puse, me sentí genial, como si fuera parte de algo grande y significativo. Pero tengo que decirles que después de donar el dinero, la comunicación con la organización cesó. Esto no tuvo nada que ver con Richard personalmente, y la propia organización realmente agradeció todo lo que hicimos. Pero ni siquiera pensaron en la relación posventa. Nunca supe de nadie. Nunca vi a dónde iba el dinero, nunca obtuve fotografías de escuelas y nunca supe de los niños a los que ayudó.

En un momento pagué por un montón de ropa para niños sin hogar en Estados Unidos y supe que la ropa se distribuía por todo el Medio Oeste. Pero después de donar, nunca supe nada más de la organización. Me sentí desconectado. Y lo que sucedió fue que me alejé de ayudar a esa organización benéfica, a pesar de que amaba lo que estaba haciendo y realmente amo y respeto a Richard Branson. Y terminé pasando a ayudar a otras organizaciones benéficas, pero esta vez les expliqué la necesidad de un seguimiento y un seguimiento cuando tuvimos la oportunidad de hablar.

Uno de los reclamos de fama de John Paul DeJoria es su obsesión por comprender a las personas: comprender a sus empleados después de que hayan dicho que sí a trabajar para él, así como comprender las necesidades de sus clientes que compren su tequila y su champú y preparen seguro que quieren volver.

John Paul dijo una vez: "No estoy en el negocio de las ventas; Estoy en el negocio de la reventa. Quiero hacer feliz a la gente para que sigan comprando y volviendo a comprar ". Si quieres volver a tener intimidad en tu relación,

¡trae ese mismo proceso de pensamiento y observa lo que sucede! Haga las mismas cosas que hizo para ganarse a su cónyuge al principio y observe cómo se calientan las cosas. Los negocios son de la misma manera.

Si fueras parte de mi educación inmobiliaria o compraste uno de mis New York Times libros más vendidos sobre cómo invertir en bienes raíces, usted sabe que después de comprar mi libro, recibiría un video de mí cada semana sobre cómo mejorar su vida, brindar capacidades y brindar inspiración en todo momento.

No cobré por ello. No le dije a la gente que lo iba a hacer. Lo acabo de entregar. Me aseguré de que mis alumnos recibieran correos electrónicos después de la venta para asegurarme de que supieran

Me preocupé y aprecié su negocio. Esto fue parte de mi construcción de relaciones "después de la venta"; Les estaba

expresando aprecio por la fe que tenían en mí. Y adivina qué. Lo sintieron, me recomendaron a otros, compraron más productos y escribieron excelentes críticas. No porque los soborné, sino porque sabían que me importaba.

Para las personas en mis grupos de mentes maestras de alto nivel (como el grupo que tengo con mi buen amigo Joe Polish, donde la gente paga \$ 100,000 para estar con Joe y conmigo un par de días al año), me aseguro de que sepan que después de corte ese cheque, me importa, voy a ofrecer un valor enorme y me importa cómo se sientan.

Sabes que la gente olvidará tu nombre. Olvidé los nombres todo el tiempo. La gente olvida lo que haces para ganarte la vida. La gente olvida dónde fuiste a la universidad. La gente olvida cómo te conocieron. Pero lo que no olvidarán es cómo les hiciste sentir. Verás, recorreremos toda nuestra vida buscando sentirnos mejor. ¿Por qué haces algo? ¿Por qué quieres ganar más dinero? Porque quieres sentirte mejor o quieres sentirte de cierta manera. ¿Por qué quieres enamorarte? Porque quieres sentir una increíble calidez y conexión recíprocas. ¿Por qué tomas una copa? ¿Por qué haces ejercicio? Debido a los poderosos sentimientos asociados a estas actividades. Así que recuerde esta verdad: "Cuando se trata de sus clientes, se trata de ellos, y se trata de cómo se sienten, especialmente después de que dijeron que sí a comprar sus servicios, comprar su empresa, comprando lo que sea que tenga que vender. No se trata de lo que crees que quieren. No se trata de lo que crees que se merecen. Todo se reduce a cómo se sienten ".

Mientras escribía esta sección del libro, tuve un recordatorio tan brillante como el sol sobre por qué es terrible no comprender cómo se siente alguien. Era el desayuno y mis hijos y yo estábamos sentados alrededor de la mesa. Mi hijo tiene esta memoria mágica y resulta que le encantan los crayones especiales en este momento. No estoy hablando del típico rojo o verde.

¡Le gustan los crayones elegantes como English Vermillion, Dark Venetian Red y Permanent Geranium Lake! Así que estábamos

sentados a la mesa y había un paquete de 50. Saqué un crayón y le dije a mi hijo: "¿De qué color es este?" Y lo nombró. Dije: "¡Guau!" Luego saqué otro, otro y con todos estos nombres locos, acertó 50 seguidos.

¡Me quedé impactado! Estaba a punto de caerme de la silla. Mi hija, al ver los elogios que recibió mi hijo, dijo: "Déjame tenerlos. Déjame estudiarlos ". Así que los miró durante dos minutos y mientras lo hacía, le dije: "Hola, chicos, todos tenemos dones y habilidades únicas. Ese es solo uno de los de Brody. Yo nunca podría hacer eso, pero Breana, hay dones únicos que tienes que Brody no ".

Ella dijo: "Está bien, ahora pregúntame". Se equivocó en la primera y se puso un poco triste y dijo:

"Déjame estudiarlas".

Bueno, eran cinco minutos antes de la escuela, así que dije: "Breana, no hay tiempo para estudiarlos; tienes que ir a la escuela."

Se puso triste, empezó a llorar y dijo: "Papá, todo se trata de Brody. Juegas con él todos los días por la mañana y no conmigo ".

Pensando que estaba haciendo lo correcto, y sin reconocer que no estaba reconociendo cómo se sentía ella, dije: "Bre, eso es una mentira absoluta, y sabes que lo es. No te digas a ti mismo una mentira y no me digas una mentira. Trabajo todos los días para asegurarme de que mi tiempo entre tú y tu hermano sea completamente igual. Entonces te dijiste una mentira. Me dijiste una mentira. Quiero que retires eso y quiero que te prepares para la escuela ".

Completamente triste, lloró y se alejó. Fue la primera mañana en sus nueve años de vida que se fue sin decir "te amo" y sin darme un beso. Después de que ella se fue por alrededor de media hora, me sentí muy mal por lo que había hecho. ¡Había ignorado sus sentimientos! Había ignorado cómo se sentía. No importaba

si era verdad o no; si ella se sintió así, ¿eso significa que es real para ella!

Me golpeó tan fuerte que salté al auto, fui a la escuela y cortésmente pedí sacarla de la clase. Salí al patio y me senté en un banco con ella, la miré a los ojos y le dije: "Hermano, tu papá cometió un gran error. No importa si creo que es verdad. Sé que paso tiempo contigo y tu hermano por igual. Pero descarté la forma en que te sentías. Descarté tus sentimientos.

Básicamente dije: 'Bájelos', y que lo que sienta no importa porque su padre sabe la verdad, y estaba completamente equivocado. Todo lo que podría hacer es dañar nuestra relación y hacer que no se abra a mí en el futuro. Y quiero darte mi palabra de que voy a trabajar duro para nunca hacer esas cosas, y si lo hago, me aseguraré de arreglarlas de inmediato. Y pido disculpas ".

La sonrisa de mi hija fue tan increíble. Y mil libras se me cayeron de los hombros porque vi en un instante que lo único que quería era que la entendieran. No le importaban los hechos.

Por lo tanto, obsesiona cómo se sienten tu cliente o las personas en tu vida después de que digan que sí. Cuando te preocupas por la posventa o la posventa tanto como lo hiciste con la preventa o la precompra, es cuando estás poniendo en práctica uno de los hábitos de éxito secretos más grandes para obtener una riqueza masiva y un éxito empresarial y vital.

ACAMPAR

Mi hijo usó la frase "falla épica" la semana pasada. He escuchado ese término durante años, pero sabes que cuando tu hijo de siete años lo usa, ¡es oficialmente una frase de moda! Aquí está la definición de un fracaso épico en la vida y en los negocios: cuando

no "acampe" en la mente de su cliente, o su cónyuge, o sus hijos, o sus empleados, o su empleador, ¡ha fallado épicamente!

¿Qué quiero decir exactamente con acampar? En sentido figurado, significa que quiero montar mi tienda de campaña donde viven. En otras palabras, significa que quiero caminar en sus zapatos.

Si acamparas en el sofá de un amigo durante dos semanas y pudieras ver de primera mano sus rutinas, sus hábitos, lo que les preocupa, cuáles son sus metas y qué odian, conocerías a esa persona 100 veces mejor que si supieras ellos solo a través de un puñado de conversaciones transaccionales.

Así que quiero que uses esta analogía y recuerdes que cuando acampas en la mente de tus clientes y de todos los que te importan, estás avanzando hacia tu próximo nivel de abundancia. Verá, la gente gasta grandes cantidades de dinero en marketing, publicidad, atracción y persuasión solo para que el cliente diga que sí, pero una vez finalizada la venta, muchas personas olvidan quién es ese cliente como persona y qué quiere.

Aquí hay un escenario que ilustra lo fácil que es olvidar. Cuando ocurre una puesta en marcha, todos tienen hambre y ganas. Sus empleados están dedicados a comprender los deseos de los clientes, pero luego el negocio comienza a crecer. Ahora tiene que contratar más empleados, un director financiero, un asistente personal, vendedores y un equipo de servicio al cliente. Y a medida que su empresa crece y el negocio va bien, se une al club

de campo local y se muda a un espacio más grande en una mejor ubicación.

Este escenario se da en todo tipo de negocios. Su bufete de abogados comenzó con cuatro clientes y ahora tiene 100. Su negocio en línea comenzó con 10 compradores al mes y ahora tiene 500. Como médico, abrió sus puertas y tenía cuatro pacientes a la semana, y ahora tiene cuatro pacientes por hora.

¿Y adivinen qué pasa después? Su empresa o su trabajo está evolucionando, lo que significa que está más ocupado y tiene menos tiempo en el día. O sus pensamientos se centran cada vez más en hacer crecer su negocio, desplegar su marketing o en todas las demás actividades extracurriculares que ha creado su crecimiento.

En muchos casos, usted descuida u olvida lo que está pasando en la mente de sus clientes actuales; dejas de acampar en sus pensamientos. Dejas de prestar atención a sus miedos, a lo que quieren y a lo que necesitan de ti. En cambio, se centra en los procesos y sistemas. Y, por supuesto, necesita todo eso en un negocio, pero cuando no se concentra en las mentes de sus clientes, se sienten desconectados y se ha bloqueado del nivel más alto de éxito.

Y acampar se puede utilizar en cualquier área de su vida: con su jefe, sus empleados, sus padres, su cónyuge o incluso sus hijos. En términos de esta última relación, no puedo enfatizar lo suficiente lo crucial que es acampar, y no estoy hablando de ir a su parque estatal local.

Conozca sus vidas. yo tengo

amigos que se mantienen tan ocupados que pierden la oportunidad de vincularse con sus hijos. Y luego cuando ellos hacer quieren estar con sus hijos, descubren que han perdido su oportunidad porque sus hijos son mayores o están menos interesados.

¿Cómo crees que ayudaría a tu relación con tus hijos si supieras los nombres de todos sus amigos?

¿Qué pasaría si supieras lo que sucede en el recreo, en qué clase tienen problemas, qué maestro les gusta, qué maestro los molesta, qué está de moda entre su grupo de edad o qué problemas con el novio o la novia están teniendo?

Verá, tenemos esta tendencia a estar en proximidad física a nuestras familias, pero no acampar en sus pensamientos. A menudo terminamos sus frases en lugar de dejar que nos digan lo que piensan. O vuelven a casa de la escuela y decimos: "¿Cómo estuvo la escuela?" Y dicen: "Bien", entran en su habitación y la conversación termina.

En cambio, ¿qué pasa si miras a tus hijos a los ojos y les haces preguntas que sabes que pueden involucrarlos a ambos en una conversación y promover la relación? ¿Y si en lugar de "¿Cómo estuvo la escuela?" usted preguntó: "En el recreo de hoy, ¿Scott y tú jugaron fútbol, o jugaron fútbol, o se quedaron adentro y leyeron? Oh, leíste hoy porque hacía mucho calor afuera. Estas leyendo ese libro genial

Donde viven los monstruos ¿todavía?"

O si tiene hijos mayores y sabe que su hija está frustrada con su trabajo, ¿qué pasa si en lugar de

"¿Cómo va el trabajo?" pregunta algo como: "¿El Sr. Smith todavía lo obliga a trabajar hasta tarde?

¿Ha hecho ese viaje a Vermont que se prometió a sí mismo en julio?

De repente, ya no solo estás hablando para escucharte hablar y hacer preguntas genéricas. En cambio, sus hijos saben que le importa y eso crea una conexión masiva.

Ahora, tal vez no tenga hijos o se pregunte por qué compartí tanto sobre la crianza de los hijos. Es porque los niños tocan nuestros corazones y usted debe intentar tocar los corazones de todos, desde su cónyuge hasta sus clientes, aunque ya le hayan dicho que sí. Si no comprendes sus miedos y acabas con sus

problemas, ellos van a buscar a otra persona que les demuestre que les importa.

Una de las peores cosas que veo, especialmente en las empresas más grandes, es cuando un comité intenta decidir qué quieren y necesitan otras personas. Sé que dije anteriormente que las personas comprarán lo que quieran, no necesariamente lo que necesiten, pero hablemos de lo que sucede después de que se han convertido en su cliente o cliente.

Cuando su empresa ofrece muchos reembolsos, recibe numerosas devoluciones, no logra que la gente repita las compras o no tiene muchos clientes a largo plazo, el problema es que no se acampa en la mente de las personas. En cambio, has comenzado

para asumir lo que quieren y lo que necesitan. Cuando un comité intenta resolver el problema y deja de escuchar al cliente, está destinado al fracaso.

Para evitar este resultado, aquí hay algunas tácticas para acampar de manera efectiva: Envíe una encuesta a sus clientes sobre lo que quieren y necesitan. Pregunte en persona qué necesitan.

Crea un soborno ético para que te digan lo que quieren y lo que necesitan.

Siga las tendencias y los datos relevantes a través de las redes sociales para determinar dónde hacen clic sus clientes y en qué sitios están pasando el rato.

Mire los análisis de su sitio web; Identifique las partes particulares del sitio que obtienen la mayor cantidad de tráfico.

No pretenda saber lo que necesita su cliente ni haga conjeturas sin comentarios o datos.

Todas estas tácticas deberían ayudarte a escuchar y acampar en sus mentes. Deja que te digan lo que quieren y que se lo proporcionen.

RECIPROCIDAD

¿Cuál es la definición de reciprocidad y cómo encaja con la relación “después de la venta”?

Primero, en el diccionario puede decir una cosa, pero yo creo en una definición algo diferente; llamémoslo reciprocidad sin ataduras. Significa proporcionar valor a otra persona sin pedir nada a cambio o hacer algo antes de que alguien haga algo por usted.

La mayoría de la gente piensa: “Haré algo si hay algo para mí. Si ayudo a esa persona,

¿pueden ayudarme a mí? ” He tenido la suerte de desarrollar relaciones increíbles con personas increíbles al hacer algo por ellos y no esperar nada a cambio. Cuando da a otros sin la necesidad de que ellos retribuyan, eso es reciprocidad sin ataduras: forma la base de muchas personas y empresas exitosas. Ya sea que creas en “Haz a los demás lo que te hubieras hecho a ti” o en el karma, sé el primero en hacer el movimiento generoso. Haga de esto quién es usted en lugar de cómo pretende salir adelante. Si lo hace, observe cómo los regalos, los avances, las oportunidades y las promociones comienzan a fluir hacia usted.

Use la reciprocidad después del sí y cree recompensas inesperadas para siempre

comportamientos. Piense en esto: ¿Con qué frecuencia le dice a su cónyuge, hijos, empleados, amigos y familiares que lo han decepcionado? ¿Con qué frecuencia comparte lo que salió mal e incluso posiblemente qué tipo de disciplina habrá debido a eso?

Por el contrario, ¿con qué frecuencia da un regalo o incluso una palabra amable a las personas que hacen lo correcto? ¿Cuándo fue la última vez que le dijo a su cónyuge: “Gracias por ser un gran proveedor. Gracias por ser una madre o un padre tan bueno”. O cuándo fue la última vez que les dijo a sus hijos: “Gracias por

hacer la cama hoy. Gracias por ser tan educado la otra noche cuando salimos a cenar y miraste a nuestra camarera directamente a los ojos cuando hablaste ".

Y no es diferente en su negocio o carrera. ¿Cuándo fue la última vez que les dijo a sus clientes:

“Gracias por ser parte de nuestra empresa. Gracias por seguir con nosotros. Gracias por darnos dinero. Aquí tienes un regalo para mostrar mi agradecimiento ".

Por ejemplo, si alquila una de mis 400 casas en todo el país, cuando paga el alquiler a tiempo durante seis meses, recibe una carta que incluye una tarjeta de Starbucks de \$ 50. La carta dice: "Tiene la opción de pagar el alquiler a tiempo o tarde, y elige pagar el alquiler a tiempo de manera constante, y solo quería darle las gracias". La gente no espera ni la carta ni el obsequio, y responden de muchas maneras positivas: los inquilinos se quedan más tiempo, se quejan menos y, a menudo, quieren comprarme la casa. La carta crea una conexión. Esto no es un engaño, realmente los aprecio y se lo dejo saber. Al hacerlo, vamos más allá de ser un simple inquilino y propietario, un acuerdo comercial puramente transaccional, y construimos una relación real. Sí, me pagan dinero y yo les proporciono una casa. Eso podría ser suficiente, un intercambio justo.

Ese es tu objetivo: que las personas que han dicho que sí en tu negocio y tu vida personal sepan que te preocupas. Así es cómo.

Este es un desafío para ti que sé que te devolverá regalos que aún no puedes prever: esta semana, crea cinco cartas de agradecimiento escritas a mano para las personas que han tenido un impacto en tu vida. ¿Cuándo fue la última vez que escribió una carta a mano? Si no puede escribir de forma legible, escríbalo y envíelo por correo electrónico. Pero déjame asegurarte, el impacto de cada letra será increíble. Envíelos a clientes, un mentor, un maestro, su esposo, su esposa, su madre, su padre, sus hermanos, sus hijos, sus empleados, su gerente o su jefe.

Aquí hay un ejemplo de una nota de gratitud simple e inesperada que puede enviar: “Solo quería hacerle saber que hoy estaba

sentado aquí pensando en la evolución de mi vida, y no estoy seguro de estar donde estoy. estoy hoy sin ti

hacerme responsable, ser duro conmigo, ser tan dulce, ser tan cariñoso, brindar amor en mi vida o ser un cliente que me paga por los servicios que brindamos. Y me gustaría decir. . . " Bueno, entiendes el punto y puedes completar los espacios en blanco y adaptarlo a un individuo específico.

Hágame un favor y acepte ese desafío esta semana, escriba esas cartas y envíelas por correo. O si lo prefiere, escríbalos digitalmente y envíelos por correo electrónico. Mejor aún, ¡envía un regalo con tu nota!

Envía flores a alguien con una tarjeta y descubre lo agradecida que está la gente por recibir un regalo inesperado; así es como se crea la reciprocidad.

Haz esto y la emoción del amor volverá a ti en oleadas. Si hace este tipo de gesto desinteresado en su vida personal, ¿por qué no lo haría también en los negocios? ¿Por qué no haría eso con sus clientes o compañeros de trabajo? ¿Por qué no harías eso con tu jefe? ¿Por qué no haría eso con sus empleados?

La construcción de reciprocidad fomenta una relación de cola larga. Esto significa que usarán su servicio, lo respetarán, lo apreciarán y lo recomendarán durante muchos años. Esto es lo opuesto a una transacción única o una relación a corto plazo. La construcción de estas relaciones de cola larga es un hábito fundamental para el éxito de la mayoría de las personas exitosas.

APRENDA QUÉ HACE QUE SU GENTE MARQUE

Si es dueño de su propia empresa y tiene empleados o dirige a otras personas que carecen de motivación o tienen poca moral, o no están haciendo su trabajo por alguna razón, considere dedicar algo de tiempo a tratar de comprenderlos a ellos ya su mundo. Dijeron que sí a trabajar para usted o su empleador. Concéntrese en cómo se sienten y podrá obtener resultados inimaginables en este momento. ¿Qué pasa si sus obstáculos y desafíos no son como tú crees que son? Cuales son sus metas? ¿De qué hablan

en el almuerzo? ¿Qué piensan de ti y de tu estilo de gestión? ¿De qué hablan cuando vuelven a casa con su cónyuge?

Ahora vamos a darle la vuelta; dijiste que sí a trabajar para otra empresa y quieres crecer en ese entorno. Digamos que tiene un trabajo desafiante con un jefe duro. Hágase estas preguntas:

¿Cómo se siente tu jefe con respecto a su trabajo? ¿Es realmente el jefe arrogante que desdén a su gente, o simplemente es incomprendido? ¿Cuáles son sus tensiones? ¿Cuáles son sus preocupaciones?

¿Qué desafíos enfrenta en su vida? ¿Cómo la trata su jefe?

Obtendrá un nivel completamente nuevo de comprensión si hace el esfuerzo de

responde estas preguntas. Luego, use lo que ha aprendido para que su jefe se sienta comprendido: comuníquese que usted es parte de su solución, no parte de ella.

problema.

Tome las mismas lecciones que compartí anteriormente y acampe en la mente de la persona con la que desea trabajar y verá las cosas desde una nueva perspectiva. Con el tiempo, llegará a conocerlos lo suficientemente bien como para terminar sus frases. El resultado final es que comprende cómo ser parte de su solución, no parte del problema.

ESFUERZO POR LAS RELACIONES, NO LAS TRANSACCIONES

Este es uno de los hábitos de éxito más importantes que se comparten en este capítulo. Si desea un negocio de siguiente nivel que prospere en el entorno actual, recuerde: cuando se trata de sus clientes, participe en el negocio de las relaciones, no en el negocio de las transacciones. La gente reembolsará una transacción, pero no una relación. Déjame explicarte esto rápidamente. Si tienes una relación transaccional con el dueño de tu restaurante local, vas allí y la conversación es así: “Oye,

¿dónde quieres sentarte? Aquí está el menú y los especiales.
¿Qué puedo ofrecerte? Él entrega tu comida con una sonrisa, comes, recibes el cheque y te vas. Nada malo, la comida estaba bien, pero eso es puramente transaccional, no hay corazón ni relación personal.

Pero, ¿qué pasaría si el propietario realmente dedicara tiempo a conocerte y a entablar una relación? ¿Y si la conversación fuera más como, "Oye, Dean, es bueno verte de nuevo. ¿Cómo está la familia? Tienen que traer a los niños pronto. Les haremos esos helados especiales de nuevo. Seguro que los amaron la última vez. ¿Quieres tu stand favorito? Té verde, ¿verdad? ¡Está bien, lo tienes! "

Ahora, ¿a cuál de esos dos restaurantes es más probable que regrese para almorzar? ¿A cuál volverías si por alguna loca razón tuvieras una mala comida de vez en cuando? Así es, con el que tienes una relación más profunda. La gente abandona rápidamente las relaciones transaccionales; se mantienen firmes cuando se trata de una relación real y saben que te preocupas.

Si dirige un negocio en el que sus relaciones con los clientes son puramente transaccionales, esos clientes lo saben. Tal vez solo está impulsando el producto, o solo le preocupan las ventas, sus reembolsos son altos, sus clientes se están quejando (o no lo están refiriendo) o simplemente parece que no puede generar impulso. Es probable que se deba a que realmente no demuestra que se preocupa por sus clientes en el nivel que necesitan. Sin darse cuenta, ve a los clientes desde una perspectiva transaccional, no desde una relación

uno. Asegurar la lealtad del cliente sin una relación es una tarea difícil en mundo conectado de hoy.

Por el contrario, si comprende cómo se sienten sus clientes o clientes, sabe de dónde vienen, se da cuenta de cómo lo encontraron, reconoce lo que les gusta y lo que no les gusta de su producto y comprende cuáles son sus necesidades personales, desarrollará un vínculo con ellos que trasciende la transacción. Y una vez más, esto genera un cliente de cola larga en lugar de una transacción única.

NO ASUMIR

Otro gran error que puede cometer después del sí es asumir que sabe lo que la gente piensa o siente. Hacemos eso en nuestra vida personal y en los negocios, y puede costarle dinero y generar un estrés injustificado. Permíteme compartir una historia que tuvo un gran impacto en mí y me ayudó a aprender esta lección de no fingir que sabes lo que otra persona está pensando, sino hacer el esfuerzo de saber realmente. Mi primer libro *Totalmente cumplido*, golpea el New York Times lista de bestsellers en 2006, y al año siguiente escribí *Sea un millonario inmobiliario*. Sin embargo, esta vez hice algo diferente en la forma en que promocioné ese libro. Se vendía en librerías y otros puntos de venta como *Totalmente cumplido*,

pero también hice un infomercial vendiéndolo directamente a los consumidores. Se convirtió en un gran éxito; mis mayores ventas de libros hasta la fecha. De hecho, ese primer programa se transmitió todos los días en todo Estados Unidos durante casi 18 meses. Estuvimos por toda la televisión vendiendo miles y miles de copias de *Ser millonario inmobiliario* semanal. Pero casi nunca sucedió porque asumí que sabía lo que estaba pensando un miembro clave del equipo.

Hice un trato para que alguien me entrevistara en cámara. Fue genial en eso y fue muy recomendado.

En ese momento ya había estado en la televisión durante siete años o más con publrreportajes. Pero esta era la primera vez que iba a hacer una entrevista al estilo de Larry King. Ver a Larry King entrevistar a Joel Osteen una noche me dio la idea de hacer ese tipo de programa. Sabía que si Larry King hubiera dicho:

“Ama a Joel o no, si quieres su libro nuevo, llama al número que aparece a continuación y obtén un descuento ahora mismo”, ¡habría sido un gran éxito! Se convirtió en todo en lo que podía pensar. Así que estaba listo para replicar ese tipo de programa

con un gran anfitrión, y encontré a alguien que pensé que sería perfecto. Hice un trato con él y se fijó una fecha de rodaje.

El día del rodaje llegué al estudio y estaba un poco nerviosa, porque no estaba usando un guión.

En cambio, quería hablar desde mi corazón. Quería compartir historias reales y emociones reales en una entrevista de ida y vuelta sin guión.

Tenga en cuenta que esto fue al comienzo de la recesión. La economía se estaba hundiendo, se estaban ejecutando hipotecas y yo iba a la televisión para vender un libro sobre inversiones inmobiliarias. Todos me dijeron que estaba loco. Amigos e incluso familiares me decían: "Nadie va a querer descubrir cómo ganar dinero en bienes raíces. La gente está perdiendo sus hogares; ¡Solo quieren sobrevivir ahora mismo, Dean! "

Me mantuve positivo e ignoré a los detractores y continué según lo programado para lanzar este libro y el infomercial. Lo que hizo que mis nervios empeoraran fue pensar demasiado. De camino al estudio para grabar el infomercial, estaba cada vez más ansioso. ¿Sonaría bien?

¿Podría compartir desde mi corazón y no congelarme?

Así que llegué un poco nervioso, entré al estudio y el presentador de televisión me despreció. Al principio me sorprendió y llegué a una conclusión: "Este tipo también cree que estoy loco por hacer esto".

Entonces el presentador de televisión me dijo: "¿Qué preguntas quieres que te haga?"

Le respondí: "Realmente no quiero preguntas. Solo quiero que intentes demostrar que estoy equivocado.

Intente demostrar que no soy un verdadero negocio, o que no sé de bienes raíces, y que ahora no es un buen momento para invertir. Hagamos de esta entrevista lo más real posible. Si soy sincero y hablo con el corazón, la gente lo sentirá ". Una vez más,

sentí como si pensara que estaba cometiendo un error; me miró con escepticismo y entró directamente en la sala de maquillaje. Era casi como si rechazara mi libro y mi mensaje. Y lo admito, dejé que esos sentimientos se pudrieran dentro de mí. Estaba lo suficientemente molesto como para estar a un momento de cancelar toda la entrevista. Incluso comencé a pensar, tal vez en otro momento, tal vez no estaba lo suficientemente preparado.

Había creado una historia en mi cabeza sobre este presentador de televisión. Estaba nervioso, pensando:

“Este tipo no cree que yo sea el verdadero negocio. ¿Cree que esto es una broma? Me puse aún más nervioso y agitado.

Luego nos sentamos en el set de entrevistas y él me miró y dijo: “Dean, lo siento si estoy actuando raro.

Estoy tan intimidado por ti. Eres tan bueno ante la cámara, eres una maldita leyenda en este campo y yo soy un gran admirador durante años. Estoy emocionado de hacer esta entrevista. Estoy un poco nervioso y, desafortunadamente, me estoy recuperando de la gripe ”.

Ahora quiero que pienses en lo que hice. Estuve estresado durante una hora pensando que el presentador de televisión me había desairado y no creía en mí. Me inventé todas estas historias sobre cómo el anfitrión pensaba que yo era una broma. ¡Y estaba totalmente equivocado! Qué desperdicio de energía mental, ¿verdad? Me sentí tan tonto. Pero al menos esta historia termina bien; Salí al aire y hablé con el corazón. Hizo un trabajo magnífico al entrevistarme, y este infomercial se convirtió en el programa más grande y mejor que jamás había visto.

hecho. Fue un éxito monstruoso. Solo ese programa vendió cientos de miles de libros, y pude ayudar a familias de todo Estados Unidos a invertir de manera segura en bienes raíces.

Entonces, ¿por qué esa historia y qué tiene que ver con los secretos de posventa para obtener más éxito? Porque, en el momento de esa historia, ya era un empresario experimentado, un millonario con muchos grandes logros. Ya viví según la regla

de "No asumir". No obstante, hice suposiciones que simplemente no eran ciertas. Así que sigue recordándote esta regla de no suposiciones y reconoce que si estás haciendo este tipo de suposiciones, no estás tan enfocado en las relaciones como deberías para el crecimiento del siguiente nivel.

Piense y pregúntese cuántas veces ha cometido el mismo error con una relación comercial, un cónyuge, un hijo, un compañero de trabajo, un jefe o un empleado. Su mente comienza a resoplarse como un tren de carga fuera de control, y estos pensamientos salvajes y fabricados causan todo este estrés adicional en su vida sin ninguna razón. Bueno, si puede suceder en su vida personal, seguramente puede suceder con sus clientes. ¿Crees que sabes lo que están pensando o realmente lo sabes? Haga lo que sea necesario para conocer realmente y observar el crecimiento en cualquier área de su vida a la que aplique esta filosofía.

Capítulo 9

EL PODER DE LA FELICIDAD

"Si realmente prestas atención a servir, crear y hacer las cosas que quieres hacer, no tienes espacio para escuchar esa historia negativa. Se desvanece tanto en el fondo que se vuelve prácticamente inexistente. Si alguno de nosotros hace una pausa lo suficiente, esa voz negativa vuelve a aparecer. Si no estamos activamente comprometidos con lo que estamos haciendo, nuestra atención no tiene otro lugar al que ir más que escuchar esa voz en nuestra mente que dice que apesta, que no podemos hacerlo. Es un juego realmente divertido y genial para entrenarte para mantenerte involucrado, lo que te mantiene en acción y entonces el subproducto es la confianza ".

- Marie Forleo, entrevista con Dean Graziosi

A medida que aumenta su éxito, ingresos y responsabilidad, no puede descuidar su felicidad. Si no lo defiende conscientemente, puede escaparse. Voy a compartir contigo los 10 hábitos de la felicidad que pueden hacer de la felicidad el núcleo del éxito (en lugar del éxito, el núcleo de la felicidad). Sí, lo leíste

correctamente: la felicidad conduce al éxito, no al revés. En nuestra sociedad, a menudo pensamos que si tenemos toneladas de dinero, somos el jefe de una empresa rentable y tenemos mucha fama además de fortuna, seremos felices.

De hecho, una de las cosas más importantes que impide que las personas muertas en su camino vivan una vida real plena es la suposición de que si encuentran el éxito, la felicidad seguirá.

Toma tu propia vida, por ejemplo. ¿Alguna vez pensó que si conseguía un determinado trabajo o iniciaba su negocio, la felicidad resultaría de ello? ¿Alguna vez ha sentido que una vez que haya ganado una cierta cantidad de dinero, o una vez que tenga una esposa que lo ama o un esposo que lo ama, o una vez que tenga hijos, o una vez que pierda peso, entonces será feliz? Bueno, odio decírtelo, pero muchas personas que piensan de esta manera eventualmente descubren que

están equivocados.

Te estaría haciendo un flaco favor si no te contara este secreto. Y sí, puedes atraer la riqueza del siguiente nivel con los hábitos adecuados, pero ¿por qué negarte la felicidad? La riqueza sin satisfacción es vacío. Déjame ayudarte a lograrlo todo.

¿Y si lo hemos tenido al revés durante todos estos años? ¿Qué pasa si la felicidad es el requisito previo para todo lo demás? ¿Qué pasa si es el requisito previo para el éxito, la abundancia, la prosperidad, la pérdida de peso, la pasión, la intimidad y el amor? ¿Qué pasa si la mayoría de nosotros no sabemos realmente cómo ser felices, sino que pensamos que lo resolveremos una vez que lleguemos a alguna parte? Piense en lo que nos decimos a nosotros mismos: "Todo lo que necesito es poner en marcha mi negocio y seré feliz". O: "Tan pronto como compre la casa de mis sueños, estaré satisfecho".

Verá, la mayoría de nosotros nos dejamos guiar por nuestro deseo de cosas externas. Creemos que una vez que tengamos esa nueva casa o ese nuevo trabajo, seremos felices. ¿Pero adivina que? La emoción de las cosas externas se desvanece. ¿Alguna vez has pensado que una vez que obtenga un aumento o llegue al siguiente nivel de ingresos, es cuando comienza la

diversión? Entonces sucede, y gastas en consecuencia, obtienes algunas cosas nuevas, mejoras tu apartamento y piensas, ¡Estoy ganando más dinero, así que ahora estoy feliz! Pero luego pasan unos meses y los ingresos adicionales y lo que compraste ya no te satisfacen.

Por mucho que sea un defensor del crecimiento de su riqueza y su éxito a través de los hábitos correctos, ninguna cantidad de dinero lo hará feliz a menos que encuentre satisfacción interna. Pero combine eso con más dinero, y es hora de una satisfacción real y de siguiente nivel.

Un amigo me contó sobre una pareja que durante toda su vida adulta quería mudarse a la costa oeste. La esposa solo quería ver las puestas de sol todos los días mientras se hundían sobre el océano.

Entonces la pareja ahorró, trabajó durante muchos años y, una vez que se jubilaron, finalmente se mudaron a California. Así que todas las noches podían sentarse en su terraza y ver la puesta de sol sobre el Océano Pacífico, y era una meta increíble que habían alcanzado. Naturalmente, asumirías que sus vidas estaban completas y que podrían vivir felices para siempre, ¿verdad? ¡Incorrecto! Después de 18 meses de vivir en esa casa, estaban furiosos y decidieron: "¡Necesitamos instalar persianas en estas ventanas! Todas las noches el sol nos atraviesa y nos cega cuando intentamos cocinar".

Verás, el mundo exterior solo puede darte felicidad temporal. Todos queremos ese siguiente nivel de ingresos, el peso ideal, la salud perfecta, un gran estilo de vida, más dinero, amor verdadero, intimidad y pasión. Créame, obtengo los deseos que existen y los beneficios que los acompañan. Pero todo eso desaparece a menos que aprendamos a ser felices por dentro. Y aquí está la parte loca: si encontramos la felicidad en el

adentro, no es una tarea fácil, entonces, de repente, todas esas otras cosas que queremos son más asequibles.

Cuando aprendes a crear felicidad internamente, esas cosas se convierten en un subproducto de la felicidad que estás creando,

que es lo opuesto a lo que la mayoría de la gente piensa. La mayoría de la gente cree que el éxito, el dinero, los coches rápidos y los anillos de diamantes son lo primero y luego se materializará la felicidad.

Eso es completamente falso, y la fuente de tanta gente que camina deprimida.

Así que veamos la felicidad y lo que he aprendido sobre ella a lo largo de todos mis años de escribir libros, leer otros grandes libros sobre el éxito y ser amigo de multimillonarios, presidentes y transformadores del mundo. A partir de estas experiencias, he creado una lista de 10 hábitos y procesos de pensamiento específicos que creo que son la forma más rápida y rápida de alcanzar la felicidad. Como siempre digo, solo quiero darte las recetas, los ingredientes y las instrucciones que te llevarán a tu definición de éxito más rápido.

HÁBITO DE FELICIDAD # 1: DEFINE QUÉ SE VE Y SIENTE LA FELICIDAD PARA USTED

Imagina que estamos sentados en un restaurante en este momento y te hago esta pregunta:

"Desde lo más profundo de ti, ¿qué te hace feliz?" ¿Tendrías una respuesta? ¿Sabes cuál sería?

Creo que es una pregunta difícil para todos. Y creo que es una pregunta difícil porque muchas veces intentamos comparar nuestra definición de felicidad con la de los demás. El hecho de que la definición de felicidad de otra persona sea un automóvil deportivo y una mansión no significa que tenga que ser tu definición. Honestamente, si me hicieras esa pregunta hace solo cinco años, probablemente me habría equivocado para encontrar una respuesta. En ese entonces no creo que tuviera muy claro lo que realmente significaba la felicidad para mí. Sería fácil decir, "Estar con mis hijos", y aunque eso es cierto, fue una respuesta predeterminada y no una respuesta realmente pensada.

Tómese el tiempo ahora mismo y piense detenidamente o comience a escribir ideas sobre lo que hace sonreír a su corazón,

sus ojos más brillantes y lo que hace que esté vivo de alegría.

¿Qué te hace realmente feliz? Vamos, haz esto. No omita algunas respuestas que se han convertido en su respuesta reflexiva.

Piense en cuando era niño o antes en su vida. ¿Cuándo te sentiste en paz? ¿Qué te iluminó? ¿Qué te hizo sonreír? ¿Es pasar tiempo en el bosque con sus hijos jugando y respirando aire fresco? ¿Va a un evento deportivo o va a pescar? ¿Te gusta estar junto al mar y sentir la arena entre los dedos de los pies? yo

personalmente me encanta estar en el bosque; me encantan los árboles grandes y un arroyo de montaña. Y

probablemente sea porque crecí en el norte del estado de Nueva York y mi abuelo me llevó mucho a pescar.

Fue un gran modelo a seguir y alguien a quien amaba mucho. Cuando estoy cerca de la naturaleza, soy realmente feliz. Si tuviera que tomarme un día entero y salir al desierto con grandes árboles y un hermoso claro

corriente, eso me proporcionaría una inexplicable sensación de felicidad.

Cuando estoy con mis hijos y siento que los estoy guiando por la vida de la manera correcta, eso también fomenta la felicidad. Cuando estoy inspirando a la gente para que se convierta en lo mejor (como ahora, espero), y cuando estoy enseñando en el escenario y frente a la cámara, todas estas cosas me dan un nivel profundo de felicidad. Entonces, ¿qué hay en tu lista?

Más específicamente, ¿qué hay en tu lista hoy? Si hubiera creado esta lista hace 5 o 10

años, mis respuestas habrían sido diferentes. Algunos eran materialistas y otros eran vergonzosos. Así que asegúrate de pensar en tu felicidad actual.

Además, no confunda la felicidad con las metas. Todavía tengo metas materialistas, metas financieras y metas de logro. No voy a

detener mi evolución. Pero sé la diferencia entre goles y lo que me hace feliz. Quiero asegurarme de que tú también.

La búsqueda de la felicidad comienza por pensar detenidamente y definir el término que se aplica a su vida actual. Así que intente esto: Anote las cosas sin pensar demasiado en ellas. No limite su lista a las cosas que hace, sino que también incluya los pensamientos que lo hacen feliz, las bendiciones por las que puede estar agradecido y las actividades que lo alegran. ¡Escribe, escribe y escribe un poco más! Luego, revise su lista y encierre en un círculo de tres a cinco elementos que le interesen mucho, y esos suelen ser los principales.

HABITO DE FELICIDAD # 2: HAGA EL REGALO SU AMIGO

Y no, no me refiero al regalo debajo del árbol en Navidad. Estoy hablando del presente, del ahora mismo, de este mismo momento en el que estás viviendo. Tienes que convertirlo en tu amigo. Muchos de nosotros pasamos por la vida esperando el mañana, la próxima semana, el próximo año, en lugar de hacernos amigos del ahora. Pensamos para nosotros mismos: "Cuando obtengo esta promoción, cuando empiezo mi propia empresa, cuando mi empresa es rentable, cuando mi esposa realmente me entiende o mi esposo simplemente me atrapa, cuando mis hijos se quedan sin pañales, cuando se van a en la universidad, cuando pierda peso,

¡entonces y solo entonces seré feliz! " Ese tipo de pensamiento es solo una excusa para llevar la felicidad a un tiempo vago en el futuro. Pero cuando hacemos eso, ¿adivinen qué? Puede que nunca llegue aquí. Es por eso que nosotros

tengo que vivir en el ahora. ¿Por qué no decidir ser feliz ahora?

Cuando dices las palabras "cuándo / entonces" demasiadas veces, como en "Cuando obtenga ese ascenso, finalmente podré relajarme y sentirme bien con mi vida", todo lo que estás haciendo es dejar tu felicidad en espera hasta mañana porque estás viviendo mentalmente en una época diferente a la actual. ¿Cuántos de nosotros estamos esperando para ser felices hasta que suceda una cosa determinada? ¿Qué pasaría si desechamos

esa mentalidad y hacemos de hoy nuestro amigo? ¿Y si hoy fuera un día increíble? ¿Y si ya no viviéramos en el pasado o en el futuro, sino que decidiéramos ser felices en este momento? ¿Qué pasaría si comenzáramos a hacer más de las cosas que nos hacen felices y nos enfocamos en más pensamientos que nos traen alegría hoy? ¡Justo en este momento! Puede decidir hacer esto; Es tu elección.

¿Cuántas veces te quedas atascado pensando en lo que podría salir mal en el futuro? ¿Cuántas veces ha pensado: "Cuando haga esto, esto podría suceder el próximo mes o el próximo año"?

¿Entonces que pasa? Te subes a esta pendiente del pensamiento negativo y simplemente caes como una bola de nieve cuesta abajo pensando qué podría salir mal algún día. Estás prediciendo el futuro; y no solo eso, ¡estás prediciendo un futuro negativo! La verdad es que no sabes hacia dónde va el futuro y cómo terminarán las cosas. Por supuesto, vivir demasiado lejos en el futuro con los pensamientos equivocados disminuye tu felicidad hoy.

¡Elige el regalo y elígelo ahora! Date cuenta de que cada día ocurre por una razón y que cada momento debe ser aprovechado con una mentalidad presente. Tan simple como suena este consejo, considere las implicaciones: ¿Qué pasaría si apreciara estar vivo y saludable y todas las oportunidades que tiene en este mismo momento?

Cuando puede dejar que el pasado se desvanezca, puede dejar de concentrarse en un futuro ficticio y aprender a vivir el momento; ahí es donde comienzan la gratitud y la felicidad. Como escribió Eckhart Tolle en su fabuloso libro, El poder del ahora, cuando vives en el "ahora", finalmente encontrarás paz interior y felicidad. ¡Así que no más gratificaciones retrasadas! Tienes derecho a ser feliz hoy.

HÁBITO DE FELICIDAD # 3: DEJA DE PENSAR DEMASIADO

¿Ha escuchado alguna vez el dicho "parálisis causada por un análisis excesivo"? Lo que nos detiene en seco de vivir la vida

que deseamos es simplemente pensar demasiado. He sido testigo de esto repetidamente en muchas circunstancias diferentes, especialmente al comenzar o pasar al siguiente nivel en negocios y riqueza. Lo que termina sucediendo es que pensamos demasiado, analizamos demasiado y nos encontramos estancados.

No importa cuál sea tu objetivo, puedes pensar demasiado en ello. He visto esto en mis clases de educación inmobiliaria durante años. Iría a un evento y me reuniría

gente y estrechar la mano de mis estudiantes y firmar libros, y mucha gente me decía: "¿Sabes qué, Dean? Me muero por hacer ese primer trato, pero no he terminado de leer los contratos y necesito Conozca cada detalle primero. Antes de comenzar, necesito obtener mi MBA, ahorrar hasta tener ahorros, encontrar un socio [o completar el espacio en blanco] ". ¡Y gran parte de lo que suelen hablar son cosas que nunca he hecho! Y he realizado miles de acuerdos inmobiliarios exitosos. Si hay una receta para el éxito, todo lo que tiene que hacer es seguir la receta. No es necesario hacer un plato desde cero, ¿verdad? No pienses demasiado en las cosas, porque

nunca hagas nada.

He visto a personas solteras que desean desesperadamente una relación romántica pensar demasiado en sí mismas al salir de esa relación. "¿Debería involucrarme con ella? Bueno, podría intentarlo, pero entonces ella podría terminar descarriada. Ella podría terminar rompiéndome el corazón. ¿Tenemos las mismas creencias religiosas o creencias espirituales? De lo contrario, eso realmente podría causar problemas. ¿Sabes que? Es mejor si no me involucro ".

¡Te has rendido sin intentarlo! ¿Qué pasaría si esa persona fuera la persona con la que debías estar e ignoraste la oportunidad por pensar demasiado?

Así que obtenga el conocimiento que necesita para generar confianza, pero luego no se empantane en preguntas interminables, dudas y análisis circulares. Si su corazón le dice

que actúe, si su subconsciente le dice que lo haga, deje de pensar demasiado y comience a actuar.

HÁBITO DE FELICIDAD # 4: ENFOCARSE EN UN RESULTADO POSITIVO

Esta es una forma poderosa de traer felicidad a su vida y obtener lo que desea por adelantado. Y

sé que suena simple, pero no puedo decirte cuántas veces he escuchado a alguien decir: "Oh, Dean, eres demasiado optimista". ¿Soy demasiado optimista o simplemente entiendo lo poderoso que es nuestro subconsciente? Escuche, su energía irá en cualquier dirección en la que la apunte; puedes elegir si se gasta en positivo o negativo.

Conozco a muchas personas que se centran en lo que podría salir mal en la vida en lugar de en lo que podría salir bien. Un día puede que se sientan un poco agotados y evoquen los peores escenarios: "¿Qué pasa si realmente soy yo enfermándome? ¿Qué pasa si es la gripe? ¿Nunca me vacuné contra la gripe? ¿Qué pasa si tengo una enfermedad que podría matarme? No tengo seguro médico, ¡hombre, estoy en problemas! " ¿Adivina qué? ¡Gente como esta se convencerá a sí misma de enfermarse! ¿Por qué no poner toda la energía en concentrarse en un resultado positivo y una salud perfecta y más riqueza, felicidad y abundancia? Concéntrese en pensamientos de buena salud y una larga vida.

Considere los resultados de los estudios sobre la conducción en carreteras largas donde solo hay un árbol: la mayoría, si no todos, de los accidentes en estas carreteras involucran a alguien que choca contra ese árbol.

Porque la gente puede estar corriendo entre el tráfico o perder el control del volante y pensar: "No quiero chocar contra ese árbol. No quiero chocar contra ese árbol. No quiero chocar contra ese árbol ". ¿Y que hacen ellos?

Golpearon el maldito árbol.

El mundo nos ha programado para pensar de cierta manera sobre las situaciones que enfrentamos. Cuando surge algo, nuestras mentes inmediatamente quieren decir: "¡Oh, no, esto no es bueno! ¿Qué pasa si esto sucede o qué pasa si esto sucede o, oh Dios, qué pasa si, qué pasa si ". El antídoto: conviértase en un agudo observador de sus pensamientos. Me ha funcionado. Y ahora, cuando los pensamientos qué pasaría si intentaran colarse en mi mente, digo: "No, no, no. No voy a dejar que mi mente vaya allí ". Sí, podía concentrarme en lo negativo y estar estresada y preocupada por lo que pudiera pasar, pero decidí hace años que ya no iba a hacer eso. Puede concentrarse en lo que podría salir mal o puede concentrarse en lo que podría salir bien. ¿Por qué no invertir su energía en lo que puede salir bien?

Solía concentrarme en los resultados incorrectos, y esta historia de mi infierno personal ilustra los peligros de este enfoque. Durante años, me despertaba a las 2:00 de la mañana porque mi mente estaba llena de pensamientos. Y durante años pensé que este despertar temprano en la mañana era una de las razones de mi éxito. Me despertaba y comenzaba a pensar en todas las cosas que sucedían ese día, y pensaba en lo que podría salir mal, y trataba de encontrar soluciones antes de que los problemas fueran realidad. La mitad del tiempo no podría volver a quedarme dormido porque me obsesionaría con estos malos resultados imaginarios y me estresaría. Entonces, un día, me dije a mí mismo: "¡No más! Voy a empezar a engañar a mi mente y mi subconsciente cambiando esos pensamientos negativos que tengo cuando despierto. De ahora en adelante, Solo me enfocaré en un resultado positivo para estas situaciones en lugar de crear resultados negativos en mi mente ". ¿Y que pasó? Pude visualizar el éxito y la felicidad y finalmente comencé a dormir lo que tanto necesitaba. Me tomó algún tiempo hacer la transición de los resultados negativos a los positivos, pero cuando reemplacé ese hábito debilitante por el hábito empoderador, finalmente se estancó.

Trent Shelton es un ex jugador de la NFL que es el fundador de RehabTime, donde cada semana a través de las redes sociales entrega mensajes poderosos, inspiradores y edificantes. Trent ha trascendido su carrera como jugador de fútbol para convertirse en

un increíble orador motivador y líder inspirador. Es posible que haya estado en el centro de atención como jugador de fútbol, pero ahora tiene un papel mucho más visible y destacado, ya que millones de personas ven sus videos y publicaciones cada mes. Obtiene decenas de miles de publicaciones positivas y edificantes de personas que expresan

su gratitud por su dedicación a su grandeza. Sin embargo, con tanta exposición surge algo de negatividad: los que odian.

Cuando entrevisté a Trent, nuestras conversaciones me brindaron muchas lecciones excelentes, incluido su propio hábito de la felicidad que lo ayudó a lidiar de manera efectiva con los pesimistas y los detractores, tanto en línea como en su vida.

“Primero, he llegado a asociar una publicación de odio de alguien como un fan desilusionado que inconscientemente todavía necesita algo de esperanza o motivación. Es muy fácil desplazarse hacia abajo y ver una publicación debajo de un video que envié que puede afectar inmediatamente mi forma de pensar.

Soy humano como todos los demás. Pero cuando simplemente le di a esa publicación negativa un nuevo significado, creó un nuevo comportamiento en mí. Ya no lo veía como 'Hice algo para crear esto'; más bien, lo veo como 'Esta persona todavía necesita ayuda y espero que se recupere'. Pero no tengo el control de ellos; Solo tengo el control de lo que hago. Dejo que las decenas de miles de publicaciones positivas de las personas que se inspiran con mis palabras sean mi combustible. Y para protegerme aún más, soy muy exigente con quién sigo, qué hago, qué veo y, honestamente, incluso las conversaciones que tengo. . Soy muy selectivo con ciertas personas cuando me llaman, porque sé que ciertas personas quieren algo, o quieren traer chismes, o quieren traer drama, así que siempre me digo a mí mismo que proteja mi paz. Así que haré lo que sea necesario para poner barricadas entre mí y su negatividad. Proteja su paz todos los días y observe cómo crece su felicidad y alegría.

“Y tengo otro hábito de empezar cada día lo mejor que puedo. Cuando me despierto, me pongo en la mentalidad del Modo Campeonato, como me gusta llamarlo. Doy gracias por la

oportunidad de la vida, por otro día para darlo todo. Es lo más importante para proteger mi confianza y proteger mi paz, porque muchas veces, no nos damos cuenta de la oportunidad que tenemos, de dar nuestra grandeza al mundo todos los días. Dios nos dio a cada uno de nosotros la grandeza dentro de nosotros, y no podemos compartirla y usarla si no estamos en paz. Haz lo que debes, protege tu paz y muestra al mundo de qué estás hecho ".

Así que sé como Trent y no dejes que los detractores en cualquier área de tu vida te desanimen. Cámbielo y trate de encontrar la forma de darle un nuevo significado. "Protege tu paz" son palabras que Trent usa a menudo, y tú también deberías hacerlo. En muchos casos, el sufrimiento es una elección. Por lo tanto, haz lo que debes, crea nuevos hábitos y evita el sufrimiento siempre que puedas. Eres fabuloso; deja que el mundo vea esta parte increíble de ti todos los días.

HÁBITO DE FELICIDAD # 5: ABANDONA LOS RESULTADOS ESPECÍFICOS

Este es un cambio de juego. No es fácil, pero es muy eficaz. Con demasiada frecuencia, predecimos cuáles deberían ser los diferentes resultados y nos obsesionamos con nuestras predicciones. "Si pongo este dinero en este trato y me asocio con esta persona, deberíamos ganar una cantidad x de dinero, y así es exactamente como se verá". Entonces, si no resulta así, la felicidad desaparece. Piensas para ti mismo: "¡Eso no es lo que quería! ¡Eso no es lo que predije! ¡Esto no está bien! " A veces pides un bistec y el servidor te trae pollo y, de repente, estás enojado. "¡Esto no es lo que quería! ¡No puedo creer que hayan hecho esto! "

Así es como cometemos el mismo error en las relaciones: "Nos vamos a casar el año que viene y nos vamos de luna de miel a Hawái, y así será". Y cuando no resulta así, inmediatamente nos enojamos o nuestra alegría en la relación disminuye.

Recuerde lo que dijo Tony Robbins: "¿Qué pasa si la vida nos pasa a nosotros, no a nosotros?" Imagina que estás remando río abajo en una canoa y, de repente, la corriente te desvía del

rumbo. Podrías resistirte y decir: "Tengo que remar contra la corriente contra esta fuerte corriente y volver a la pista que esperaba".

¿Pero eso no requeriría una enorme cantidad de esfuerzo? ¿Qué pasa si cuando nuestro rumbo es alterado, en lugar de estar enojados, dijéramos: "¿Qué pasa si este pequeño cambio de dirección es una parte estratégica de mi próximo nivel de vida? Quizás esto me esté pasando a mí y no a mí. Tal vez debería aprovechar la corriente y ver a dónde va ".

Muchas veces, cuando un emprendedor inicia un negocio, la idea original no funciona. Entonces, el emprendedor cambia de rumbo y encuentra el éxito en una dirección totalmente inesperada. Por ejemplo, así nació Twitter, casi por accidente. Twitter fue creado originalmente por sus cofundadores para ser una empresa de podcasts donde se podía llamar a un número y crear un podcast. Ni siquiera se llamaba Twitter. Luego, iTunes anunció que iba a hacer que los podcasts estuvieran disponibles en todos los principales dispositivos de Apple, y de repente, ¡Odeo (la compañía ahora conocida como Twitter) se arruinó! Tuvieron una reunión de lluvia de ideas tras una reunión de lluvia de ideas para pensar en una nueva dirección para la empresa y finalmente se encontraron con la idea que todos conocemos ahora como Twitter. Y ese éxito nunca habría sucedido si los empresarios se hubieran rendido porque su concepto original no funcionó.

Cuando estás obsesionado con "montar la corriente" hacia un resultado específico, te sientes infeliz cuando las cosas no funcionan. Cuando estás sumido en la infelicidad, nunca tendrás éxito.

En cambio, pierdes la confianza y caminas deprimido. Después de aprender esta lección, cambió todo en mi vida. Si comienzo un negocio y comienza a ir en una dirección que no esperaba,

¡simplemente sigo la corriente! ¡Quizás esta sea la dirección que me lleve al éxito! Cuando dejas ir un resultado muy específico, el gran peso de las expectativas desaparece.

tus hombros. Te convertirás en una persona diferente de inmediato y tu felicidad se disparará.

HÁBITO DE FELICIDAD # 6: NO TENGA MIEDO DE FALLAR

Nos criaron para pensar que el fracaso es malo. Pero, sinceramente, el fracaso es la piedra angular del éxito. Estoy viendo una cita en la pared en este momento de Winston Churchill, y dice:

"La definición de éxito es ir de fracaso en fracaso sin perder el entusiasmo". ¿Cuándo fue la última vez que abrazó el fracaso en su vida?

Por lo general, si no está fallando, eso significa que no se está esforzando lo suficiente y no está probando cosas nuevas. Significa que está atrapado en una rutina y simplemente va con la corriente o no se está desviando de su rutina gastada. Pero aquí está la cuestión: nunca alcanzará sus objetivos en piloto automático.

Por eso digo fallar a menudo y cambiar el significado del fracaso que está en tu mente. Quiero que puedas decir con orgullo: "Fracasé hoy; Probé algo nuevo ". Les pregunto a mis hijos todo el tiempo:

"¿Fallaste hoy?" Cuando dicen que no, respondo: "Bueno, no saliste de la caja o no probaste nada nuevo". Estoy tratando de reprogramar su percepción del fracaso, para ayudarlos a percibirlo como un requisito previo para el éxito.

Cuando aceptas el fracaso, ya no te sentirás triste cuando algo no salga según lo planeado. Le he preguntado a innumerables miles de mis clientes a través de correos electrónicos qué les impide comenzar con sus sueños. El miedo al fracaso es una respuesta común. Pero, ¿y si acaba de deshacerse de esa actitud temerosa? Cuando eso sucede, reemplaza su miedo con la aceptación de los cambios en su vida. Wayne Gretzky lo dijo mejor: "Fallas el 100 por ciento de los tiros que no haces".

Acepte el fracaso como una parte necesaria del éxito y trate de hacerlo a diario.

HÁBITO DE FELICIDAD # 7: DEJAR DE ENCARGO

Otra forma de manifestar este hábito es: Trate de no tomarse las cosas personalmente. Sé que esto es difícil. Pero cuando guardas rencor, lo estás guardando en tu interior a expensas de tu felicidad, salud y éxito. ¿Alguna vez le has guardado rencor a un padre, jefe o pariente, o alguien que te hizo algo horrible y te obsesionas con eso todo el tiempo? Para que lo sepas, ese rencor no afecta a la parte infractora. Por mucho que hiervas y cuezas, tu

Los pensamientos llenos de rencor no dañan ni un pelo de la cabeza de nadie. Te lastiman a ti y a tu éxito futuro.

Tienes que dejar de lado todos los rencores, lo cual sé que es más fácil decirlo que hacerlo.

Al crecer, tuve mis propios problemas y locura con mis padres; A veces sentía que estaba solo y que no contaba con su apoyo. Sin que nadie lo supiera, guardé rencor durante mucho tiempo.

Soñé con ellos, pensé en ellos y permití que me hicieran resentir. Pero todo lo que esta obsesión hizo fue detenerme en ese siguiente nivel de felicidad. Entonces, un día, los dejé ir y les dije: "No sería el hombre que soy, no sería el padre que soy, no sería el motivador que soy si algo hubiera sucedido de otra manera. Esas cosas sucedieron exactamente de la manera en que se suponía que debían, y perdono a las personas involucradas; los rencores se han ido! "

Cuando dejé ir esos rencores, mi felicidad se elevó a un nuevo nivel. Dejar ir los rencores del pasado fue una de las cosas más liberadoras que he hecho en mi vida, y te insto a que eches un vistazo a tu vida y encuentres los rencores que puedes liberar. Si lo hace, se liberará para ser lo mejor que pueda.

HÁBITO DE FELICIDAD # 8: SEA AGRADECIDO POR LO QUE TIENE FRENTE A TI Todos sabemos que estar agradecido es la

piedra angular de la felicidad. Es una de esas cosas de las que tienes que estar consciente a diario. Podría estar luchando, necesitar dinero, tener deudas o facturas vencidas, o estar pasando por un divorcio, pero siempre existe la oportunidad de encontrar gratitud por las cosas en nuestras vidas.

Sé que la vida a veces puede ser como una patada en los dientes. Pero la gratitud puede superar cualquier cosa, y la mejor manera de encontrarla es comenzar concentrándose en las pequeñas cosas que agradece. Puede estar agradecido por una sonrisa de un extraño, un abrazo de su hijo o una mirada de su cónyuge. Agradece vivir en un lugar donde puedes definirte a ti mismo como quieras, donde disfrutas de la libertad de convertirte en tu mejor yo. Agradezca el cielo azul o las nubes blancas o las flores o la hierba verde. Diablos, esté agradecido por los latidos de su corazón y nunca tener que pensar en eso.

Una vez más, el éxito sin satisfacción y felicidad es un fracaso masivo. Así que te animo a que dediques el día de hoy a encontrar gratitud en las pequeñas cosas y dejes que tu gratitud crezca a partir de ahí.

Cuando puedes entrenarte para estar agradecido por un simple almuerzo o un abrazo, estas pequeñas cosas se suman y te vuelves más

significativamente agradecido a diario.

HÁBITO DE FELICIDAD # 9: NO SE CONFORME CON "SUFICIENTE BIEN"

No se conforme con que las cosas estén bien. Esta aceptación te quitará la felicidad en un instante. No digas cosas como "Mi relación es lo suficientemente buena". En su lugar, diga: "Puede que mi relación no sea perfecta, pero voy a trabajar duro para mejorarla". Esfuércese por alcanzar la grandeza en cada parte de su vida. Cuando te conformas con simplemente estar bien, ya sea que se relacione con los ingresos, un trabajo o una relación, pierdes gran parte de la alegría que la vida tiene para ofrecer.

Di no solo a estar bien. Saca esa terminología de tu vida, porque inconscientemente, eso significa que te estás diciendo a ti mismo: "No eres lo suficientemente bueno. No te mereces algo mejor. Otras personas pueden ser felices y vivir la vida en abundancia, pero tú no. Es lo suficientemente bueno para ti justo donde estás ". ¡Al diablo con eso! Deja de decirte a ti mismo que las cosas están bien, porque inconscientemente estás arruinando tus posibilidades de felicidad y de la alegría y la satisfacción que hay más allá.

No tienes que decir: "Mi vida es perfecta en este momento". Podrías ser honesto y decir:

"Hoy está bien, pero voy por más". Y sé que vas por más, ¡así que sigue adelante!

Simplemente bien no es suficiente, ni para mis alumnos ni para cualquiera que lea este libro.

Existe ese siguiente nivel de vida, y es tu turno de tomarlo.

HÁBITO DE FELICIDAD # 10: SE PARTE DE ALGO MÁS GRANDE

Se trata de buscar una conexión espiritual o desarrollar una relación con Dios o cualquier poder superior. Debes permitirte ser parte de algo más grande que tú que te eleva al siguiente nivel de fe. Explore cualquier tipo de espiritualidad que se adapte a sus creencias y tradiciones.

Podría ser la espiritualidad general, el budismo zen u otras religiones organizadas, o su relación personal con Dios. Cuando te apegas a algo más grande que tú mismo, tu felicidad se amplifica.

Sé que compraste este libro para descubrir los hábitos que crean riqueza y abundancia, y te insto a que lo hagas, ganes todo el dinero que desees, pero también te imploro que te tomes este capítulo en serio y que hagas de la felicidad la base de tu vida. . Hará que el éxito sea más fácil y rápido en cualquier área.

donde elige aplicar estos 10 hábitos de la felicidad. Si hay algún capítulo que le recomiendo que vuelva a leer, es este: aprenda estos hábitos de memoria y de corazón. También sugiero que implemente cada uno de los 10

hábitos gradualmente durante los próximos meses. Tal vez concéntrese en uno cada semana durante las próximas 10 semanas. ¡Ahora ve a sonreír!

Capítulo 10

LOS RÁPIDOS HACKS PARA EL ÉXITO

“La película Rudy simplemente se conectó a la fibra del desvalido estadounidense. La idea de ser el desvalido es algo muy poderoso. Si eres el perdedor, tienes ese chip en tu hombro, siempre trabajas duro, solo aceptarás la excelencia, sigues esforzándote por alcanzar la excelencia. No vas a intentar ser perfecto, vas a intentar tener un momento perfecto, pero no vas a ser perfecto. Eso no quiere decir que no vas a tener problemas. yo creo que la lucha surge para encontrar a las personas adecuadas para estar cerca ”.

- Rudy Ruettiger, entrevista con Dean Graziosi

Este capítulo será como una ronda relámpago de trucos para el éxito que puede ajustar para que se adapten a su vida en cualquier momento. Por supuesto, existen miles de hábitos, rutinas diarias o "trucos" que pueden ayudarlo en su camino hacia el éxito. Estos son algunos de mis favoritos y puedes incorporarlos a tu vida de manera fácil, rápida y con un impacto mucho mayor de lo que piensas.

TÓMATE TIEMPO CREATIVO DIARIAMENTE

A menudo nos metemos en surcos o rutinas, y vivimos el mismo horario día tras día. A veces sentimos que estamos en una rueda de hámster o que simplemente estamos corriendo en una cinta de correr. Cuando esto sucede, su creatividad, nuevas ideas, sueños, visiones e invenciones no tienen la oportunidad de florecer.

Reserve de 10 a 30 minutos cada día y piense creativamente. No responda al correo electrónico, no lea su lista de tareas pendientes, no envíe mensajes de texto ni mire las redes sociales. Solo piensa. Hago esto después de hacer ejercicio por la mañana y antes de que mis hijos se despierten. yo

centrarse en lo que sigue en mi vida. ¿Qué debo decir en mis libros? ¿Qué nueva idea puedo compartir con la gente hoy que tendrá más poder para transformar vidas? ¿Cuál será mi próximo programa de televisión?

A medida que se permita ejercitar su creatividad, los jugos fluirán. No me importa si crees que no eres creativo; usted está. Si es como la mayoría de las personas, no se da crédito por todas sus innovaciones. Ha inventado una nueva relación, un negocio, una carrera, un juego que juega con sus hijos, una forma más eficiente de trabajar en el jardín, un personaje que hace reír a su cónyuge.

Nada en la vida nos llega a menos que lo pensemos primero. Mira a tu alrededor. Esa lámpara, esa silla, ese cuadro, alguien pensó en ellos primero siendo creativo, y luego esos elementos se hicieron realidad.

Si te olvidas de tomarte un tiempo creativo todos los días, no estás alimentando parte de tu alma y no quieres que se marchite. A veces hago un día entero de ser creativo, en el que dedico tiempo a encontrar esas cosas que despiertan mi mente y me encienden y me mantienen esperando el próximo nivel de vida. Todos tenemos nuestra propia definición de tiempo creativo. Puede ser pintar, escribir, esculpir, inventar, diseño digital u otras mil cosas que hacen fluir su creatividad. Sea lo que sea, programe el tiempo y hágalo a diario.

OBSERVE OTROS TRABAJOS PARA GRATITUD

¿Qué diablos significa eso? Sé que hablamos antes sobre la gratitud, pero quiero darles algunas ideas adicionales para ser conscientes de ello y expresarlo. Ya sea que esté expresando su agradecimiento por algo grande o pequeño, necesita encontrar una manera de hacer que este sentimiento se extienda al mundo. Pero a veces es difícil, ¿verdad? Estás ocupado, estás haciendo 10 cosas a la vez y encontrar la gratitud no siempre es lo primero en tu mente.

Entonces, lo que hago es observar los trabajos de otras personas para crear una especie de conciencia de gratitud. No me importa lo que hagas para ganarte la vida, sé que puede resultar estresante. Más que eso, puede ser abrumador o puede hacerte sentir que estás haciendo algo trivial o mundano y que no estás haciendo una diferencia. Entonces, cuando veo a la gente trabajando duro, ensuciándose las manos, mentalmente les digo "Gracias". Envío mis pensamientos de gratitud y aprecio.

He aquí un ejemplo. Vivo en Phoenix y en verano hace un calor brutal. Estaba conduciendo recientemente y vi a cinco tipos trabajando en un techo a una temperatura de 106 grados. Así que los miré y les envié amor. No estoy tratando de ser foo-foo o New Age aquí, pero esto es lo que hago.

Pienso para mí mismo: "Bien por ellos. Gracias chicos." Están cuidando a sus familias, están construyendo una casa en

mi vecindario se ve mejor y, al mismo tiempo, me recuerda que estoy muy agradecido por lo que puedo hacer para ganarme la vida. Todos los días veo gente trabajadora haciendo trabajos difíciles, y siento gratitud por mi vida y envío ese aprecio a los demás.

CONFIGURAR ALARMAS DE GRATITUD

Dado que los teléfonos celulares pueden hacer casi todo en la vida, excepto ir al baño por ti, me encanta usar la alarma diaria para recordarme que debo estar agradecido. Este es un pequeño truco genial que aprendí de mi buen amigo Brendon Burchard. En la locura de nuestro día, no solo podemos olvidarnos de estar agradecidos, podemos sentirnos frustrados, abrumados, molestos o incluso volvernos pesimistas o incapaces de sonreír. Así que configuro la alarma de mi teléfono para que suene todos los días a tres horas diferentes, acompañada de una descripción que aparece cuando suena la alarma. A las 10 A.M suena la alarma y dice: "Sea optimista, entusiasta y cariñoso". A las 3 PM suena de nuevo y dice: "Puedes manejar cualquier cosa". Y luego de nuevo a las 7 PM, cuando normalmente estoy en casa con mi familia, veo: "Eres verdaderamente bendecido. Estar agradecidos." No puedo decirte cuántas veces he necesitado esos mensajes exactos en esos momentos exactos. Estos pequeños recordatorios generalmente me hacen tomar un descanso de 30 segundos de lo que esté sucediendo y apreciar todo lo que tengo en este mundo. Y como beneficio adicional, la alarma y el mensaje a menudo me ponen en un mejor estado.

ALMACENAMIENTO EN EFECTIVO

Confía en mí en este caso: debes convertir el dinero en un hábito. No me importa si gana \$

500 a la semana o \$ 500,000 a la semana, ahorre algo. Hay ciertas personas en el mundo, y tal vez conozcas a algunas, que gastarán tanto dinero como ganen y más. Si ganan un dólar, gastarán \$ 1.25.

Pero has escuchado este consejo antes. Es posible que los padres, los asesores financieros y los cónyuges hayan insistido en que empiece a ahorrar. Este truco de éxito, sin embargo, no se trata tanto de dinero como de confianza.

Cuando tiene dinero guardado, hace algo por su confianza. Sabrá en el fondo de su mente que puede capear cualquier tormenta. Si tiene un mes malo, tres meses malos, se rompe la pierna, no puede trabajar, puede manejarlo. Posee la tranquilidad de saber que usted y su familia estarán bien hasta que se recupere.

Por otro lado, si no tiene ahorros, siempre se preocupará por tu futuro, aunque solo sea de forma subconsciente. Y ese es el peor sentimiento del mundo.

Todo lo que hace es deshacerse de su confianza y tranquilidad. Comenzará a pensar: "Si tengo otro par de meses malos, no podré pagar el alquiler. No tengo nada ahorrado para mi jubilación y no tengo nada ahorrado. ¡No tengo nada a lo que recurrir! " Así que te animo, sin importar tus ingresos, a que tengas el hábito de guardar algo cada semana de tu vida, incluso en las malas. No se trata tanto del dinero que estás escondiendo, sino del sentimiento de confianza que te ayuda a tomar mejores decisiones en el futuro.

¿Alguna vez ha escuchado el dicho "El dinero asustado no genera dinero"? Para mí esto es cierto.

Si no tienes dinero escondido, vas a tomar decisiones con mucha cautela, evitando riesgos para sentirte seguro. Debido a esto, es posible que se pierda la oportunidad de hacer una apuesta educada que podría generar una gran recompensa. Si no tienes dinero escondido, te quedarás en ese trabajo que odias porque no tienes colchón. Pero si guardas dinero durante tres o cuatro años y tu jefe llega y finalmente te trata tan mal que no puedes aceptarlo, al menos tienes la opción de renunciar. Pero si no hay dinero, se tragará su orgullo y aceptará el abuso. No me importa si ahorra \$ 10 a la semana, \$ 100

a la semana o \$ 1,000 a la semana; cualquier cantidad que pueda ahorrar, hágalo. Le dará más que una cuenta de ahorros.

MALTRARSE A TI MISMO AL AZAR

Esto podría parecer contradecir mi punto anterior. Pero escúchame; puedes ahorrarte y darte un capricho. Solo tienes que elegir sabiamente cómo consentirte. No tengo cientos de autos y miles de zapatos, porque para mí eso es un desperdicio. Pero me mimo a mí y a mi familia con las cosas que realmente nos importan y de las que obtenemos valor.

Por ejemplo, sé que gasto tres veces más que la persona promedio en los comestibles de nuestra casa porque todo en mi casa es orgánico. No quiero que mi familia coma alimentos llenos de químicos.

De vez en cuando llevaré a la familia a viajes increíbles, me quedaré en los mejores lugares y nos mimamos. Me encanta disfrutar de una excelente comida con mi familia sin importar el costo. Estas son mis recompensas por mi arduo trabajo y me dan ganas de lograr un éxito aún mayor. Entonces, cuando digo que te mimes, a eso me refiero. Disfrute de cosas que evoquen una emoción positiva; y si este gasto crea un recuerdo imborrable al mismo tiempo, maravilloso.

Si guarda efectivo y gasta menos en cosas que no significan mucho para usted, cuando

es hora de darse un capricho con las cosas que realmente importan, tendrás el dinero para hacerlo.

Mimarse a sí mismo puede empoderarlo, darle una idea de lo que podría ser la norma y presionarlo más para implementar estrategias y tomar decisiones para mejorar su vida.

INVIERTE EN TI MISMO

Realmente creo que morimos cuando dejamos de aprender. Cuando se trata de la vida, estamos subiendo o deslizándonos. Si desea ganar más dinero y tener más dinero en la jubilación, más tiempo para usted y más libertad, nunca deje de invertir en usted mismo. Obtener más conocimiento transformará sus experiencias de vida en sabiduría; y la sabiduría le proporcionará la información y la guía necesarias para alcanzar el siguiente nivel. Actualmente gasto más de \$ 100,000 al año en el aprendizaje continuo, y su lectura hasta aquí me demuestra que somos almas gemelas. Pero recuerde lo que compartí antes sobre los malos consejos. Asegúrese de estar aprendiendo de alguien que haya hecho lo que quiere lograr a una escala mayor. Consiga un mentor o un entrenador. Haz una pasantía.

Extraiga el conocimiento de aquellos que tienen el camino y el plan para el éxito que desea.

APROVECHA ENERGÍA DE NUESTRAS SONRISAS FRECUENTES

Soy optimista y amo a la gente; Es tan simple como eso. Pero sé que puede ser un desafío mantener esta perspectiva positiva y amistosa. A veces estamos tan ocupados y atrapados en nuestro propio mundo que agachamos la cabeza e ignoramos a las personas que creemos que no importan porque estamos demasiado ocupados para notarlos. El conductor del camión de reparto, el conserje del edificio y el servidor del restaurante pueden pasar desapercibidos. Pero entonces, alguien con influencia entra en la habitación, y solo entonces ponemos nuestras caras amistosas. Te lo prometo, nunca en mi vida he sido una de esas personas que trata mal a un servidor. Siempre soy amable y educado. Pero decidí hace 10 años que no solo voy a ser educado, también voy a ser consciente de sonreír y hacer contacto visual con todas las personas con las que interactúo. Esta no es solo una decisión para ser "amable";

Ahora, no puede estar "encendido" todo el tiempo. Pero tampoco quieres ser la persona que trata bien a alguien por lo que crees que puedes obtener de ellos. En cambio, ¿no sería mejor hacer un esfuerzo por apreciar a todos a diario y sonreír rápidamente tan a menudo como sea posible?

Piénselo: cuánta energía consume

que toma? No mucho, sin embargo, en realidad mejorará su estado mental y aumentará su energía mientras potencialmente alegrará el día a otra persona.

ENCUENTRA LO BUENO EN LO MALO

Si puede crear el hábito de encontrar el bien cuando las cosas van mal, su vida se transformará.

Muchas personas tienen cosas que van mal en sus vidas y se revuelcan en ellas durante años. Hasta que algún día en el futuro dicen: "Sabes, es bueno que la relación no haya funcionado, porque encontré el amor de mi vida". O "¿Sabes qué? En realidad, fue bueno que mi primer negocio fracasara, porque aprendí de él y esa experiencia ayudó a que mi próximo negocio tuviera éxito".

¿Cuántas personas conoces que han evitado comprometerse con las relaciones porque se les rompió el corazón hace años? ¿O conoce a alguien que no quiere iniciar una nueva empresa porque una empresa falló hace años? Creo que todo lo que pasa en nuestra vida pasa por nosotros, y hay una lección y algo bueno en todo ello. Si puede crear el hábito de encontrar eso bueno más temprano que tarde, cambiará su vida.

REBOTE RÁPIDO

He tenido éxito por muchas razones, pero mi capacidad para recuperarme rápidamente de los reveses está cerca de la parte superior de la lista. ¿Por qué no ser la persona entre sus compañeros, compañeros de trabajo o empleados que se recupera del fracaso o supera los obstáculos más rápido que

cualquier otra persona? He autoprogramado este hábito o "truco" de rebote rápido, y ha pagado enormes dividendos.

¿Cuánto tiempo te demoras en las cosas cuando salen mal?
¿Cuánto tiempo repites la situación una y otra vez en tu mente?
Aprenda de ello, pero recoja las piezas y siga adelante con esa experiencia en la mano. Las personas que fallan más rápido son las que encuentran las soluciones más rápido.

PIENSA EN SOLUCIÓN, NO EN PROBLEMA

Es una lástima que cuando algo sale mal, la gente se obsesiona con saber por qué sucedió, de quién fue la culpa y "¿por qué yo?" Honestamente, ¿de qué sirve ese pensamiento en la mayoría de los casos? Sí, aprenda de él, pero entrene a su cerebro para que esté orientado a las soluciones. Tomemos el ejemplo más simple del planeta. ¿Qué pasa cuando un

vaso de leche se derrama? Sí, puedes obsesionarte y decir, cómo cayó eso, quién lo hizo caer, manchará el piso, olerá o pensará algo como, "¿Por qué siempre yo? Tengo prisa y no necesito esto".

Pero alguien con un proceso de pensamiento orientado a la solución simplemente tomaría una toalla, tomaría el vaso y tomaría un nuevo vaso de leche. Use su energía sabiamente; aprenda de los errores pero luego avance rápido con las soluciones.

Desarrolle el hábito de que, cuando algo sale mal, pregunte inmediatamente: "¿Cómo lo soluciono? ¿Qué pasos puedo tomar ahora mismo para reducir el daño?" Convierta en un hábito poner toda su energía en la solución, no en por qué sucedió o quién tiene la culpa.

PREGUNTE A LA GENTE FELIZ

Cada vez que veo gente que siempre está de buen humor, siempre sonriendo y siempre encuentra lo bueno en las cosas, entablo una conversación con ellos. Le diré: "¿Qué haces para ser feliz?" Como habrás adivinado en este punto, me encanta preguntarle a la gente qué los hace felices. A veces obtienes una frase divertida como respuesta, y solo tienes que reírte y seguir tu camino. En otras ocasiones, es posible que obtenga una respuesta reflexiva que tenga un impacto duradero en usted. Cuando vea personas felices, hable con ellas y averigüe qué están haciendo para seguir así.

Mi maravilloso amigo John se ríe más que cualquier persona que conozca. Él es dueño y dirige una empresa multimillonaria, tiene toneladas de obligaciones y presión, y tiene tres hijos pequeños, pero encuentra divertidas las cosas más simples y su risa es contagiosa. Entonces, por supuesto, le pregunté qué es lo que lo hace feliz. Me dijo: "Personalmente pienso todos los días en la suerte que tengo de haber nacido cuando yo era, de vivir donde vivo y de tener la familia que tengo". Entonces, como ve, nada innovador; John no posee un botón mágico de felicidad. Encontró una manera de ser feliz con una rutina de gratitud.

VAYA A SU LUGAR FELIZ

Hablé de esto en el capítulo del hábito de la felicidad, pero este hábito de éxito se reduce a un lugar o pensamiento feliz en particular. A veces nos encontramos en problemas y necesitamos trucos rápidos para liberarnos de nuestros estados de ánimo negativos y enderezar nuestras mentes y almas. Para mí, es pensar en ser niño y estar con mi abuela. Ella era una luz cálida y reconfortante en mi vida, y cuando estaba con ella se sentía como un cálido abrazo envuelto alrededor de mi cuerpo. Ella me enseñó a cocinar comida italiana y me sentaba con ella los domingos durante horas mientras ella

hizo los platos italianos más sabrosos que puedas imaginar. Cosas así son mis lugares felices. Entonces, cuando los necesito, voy a ellos. Te insto a que encuentres tu lugar feliz y te conviertas en un hábito cuando tengas un día difícil, te recuerdes que debes imaginar este lugar. Una vez que salgas de tu bajón, puedes empezar a pensar con claridad de nuevo.

VIVE MUCHO Y PROSPERA

Esta frase de la firma de Star Trek vale la pena aplicarlo a tu vida. Si no tienes un cuerpo sano, es difícil tener una vida sana y pensamientos sanos. Un proverbio indio dice: "Una persona sana tiene mil deseos, pero una persona enferma solo tiene uno". ¿Qué tan cierta es esa afirmación?

Este no es un libro de salud y no pretendo ser un experto. Pero el conocimiento de estilos de vida saludables es más fácil de encontrar ahora que en cualquier otro momento de la historia. Búscalo y crea hábitos que te ayuden a tener una salud óptima. ¿Por qué ganar todo el dinero y alcanzar la plenitud y la abundancia que deseas si no puedes ser el padre, abuelo, líder o cónyuge que sabes que vive dentro de ti?

Para vivir mucho y prosperar, debes hacer ejercicio. Puede ser difícil comenzar con este hábito, pero una vez que lo incorpore a su vida y sienta y vea los beneficios, quedará enganchado. Puede encontrar entrenamientos increíbles que se adaptan a su cuerpo y a su nivel de condición física en línea. Diablos, puedes contratar a un entrenador para que te haga responsable y que te ayude con una rutina. Pero cualquier cosa que tengas que hacer, haz que suceda. Encuentro que algunas cosas me mantienen haciendo ejercicio.

Primero, quiero ser un ejemplo para mis hijos. Quiero que me vean haciendo del ejercicio una parte de mi vida y no lo trate como una tarea. Sé que esto es cierto: los niños hacen lo que tú haces, no lo que dices. Además, quiero ser un padre activo y, algún día, un abuelo activo. Seguro que quieres lo mismo.

Aquí hay algunas otras formas de convertir el ejercicio en un hábito. Primero, cree un desafío de acondicionamiento físico con un amigo, ya sea que se base en la pérdida de peso, el tamaño de los pantalones, un 5K o un concurso de fotografías de antes y después. Un desafío hace que sea más probable que se involucre con el programa y permanezca allí. A continuación, ¡recomiendo

mezclarlo! ¡No hagas lo mismo todos los días! Sal a caminar, correr, esquiar, nadar, andar en bicicleta, hacer pesas, remar en un bote, jugar tenis o hacer carreras cortas. Adquiera el hábito de hacer algo diferente todos los días. Cuando haces ejercicio, haces todo lo demás mejor. Hace elecciones más sabias de alimentos, se abstiene de las bebidas para adultos con más frecuencia e incluso comienza a dormir mejor. Además de eso, empiezas a verte mejor. ¡Es realmente adictivo! Entonces, ¿por qué no comenzar este hábito hoy?

Tómese su tiempo para entender

Cuando alguien hace algo para hacerte sentir despreciado, subestimado, desairado o incluso irrespetado, te enojas. Eso es comprensible. Pero muchas veces, no entendemos cómo se sienten realmente y simplemente asumimos su intención negativa. Y como dije anteriormente, esto puede hacer que desperdiciemos energía, pensamientos, tiempo y concentración. Ocurre a veces sin ni siquiera saberlo, y tenemos que mantenernos alejados de esta energía y el atracador de tiempo. Estamos mucho mejor si no perdemos el tiempo con la sensación percibida de que alguien nos está haciendo mal.

Pasé esto con el padre del amigo de mi hija. Cada vez que veía al chico, sentía que me estaba despreciando. Recuerdo haber pensado: "Bueno, debe tener un problema conmigo". Nunca sonrió y apenas me saludó cuando intenté saludarlo un par de veces. Me convencí de que era esnob u obstinado y, tontamente, nunca le hablé de este tema. Finalmente, un día decidí sentarme y charlar con él. Él y yo hablamos, ¡y descubrí que estaba completamente equivocado sobre el chico! Simplemente era tímido y un poco inseguro. Resultó ser lo más alejado de lo pretencioso: un chico humilde y un gran padre. Simplemente le faltaba la confianza para comunicarse bien con personas que apenas conocía.

Obligarme a comprender una situación antes de reaccionar ha sido transformador. Adquiera el hábito de hacer una pausa en cualquier circunstancia que lo ofenda, sin importar cuán grave pueda parecer la ofensa. Se puede evitar tanta energía y estrés si

tratamos de comprender por qué la gente hace lo que hace; o, si es necesario, podemos evitar esta energía desperdiciada decidiendo que no afectará nuestro estado de ánimo, pase lo que pase. Si descubre que su cónyuge le mintió, sus hijos le mintieron, alguien en el trabajo está tratando de socavarlo, alguien en el gimnasio se está burlando de usted o alguien fue a sus espaldas, deténgase y respire. Después de cualquier evento perturbador que suceda en su vida, tomar un respiro y negarse a reaccionar en el momento puede reducir su estrés. Haga el esfuerzo de comprender de dónde viene esa persona. Mire a través de sus ojos y luego responda. Dejar ir por una madriguera de suposiciones es uno de los mayores consumos de energía que existen. Así que conviértalo en un hábito: decida no hacerlo.

NO JUZGUE

Es más fácil decirlo que hacerlo, lo sé. Pero cuando la gente me pregunta sobre los momentos de mi vida en los que ocurrieron los cambios o cambios más importantes, siempre reflexiono sobre los

momento en el que dejo de hacer juicios por completo. ¿Alguien puede ser perfecto? No claro que no.

Pero, ¿puedes acercarte bastante? ¡Diablos, sí! Y los resultados cambian la vida.

Cuando juzgamos, literalmente estamos gastando energía, pensamientos y tiempo en algo que no es de nuestro incumbencia, o que a menudo no conocemos lo suficiente para emitir un juicio. Cuando era niño, crecí rodeado de personas que eran muy críticas, y creo que algo de esa actitud se filtró en mis actitudes de adultos jóvenes, aunque me hubiera considerado una persona que no juzga. Entonces, un día me di cuenta: estaba haciendo juicios sobre las personas y no tenía idea de qué tipo de circunstancias estaban causando que actuaran como lo hacían. A veces, puede ver personas con sobrepeso y, como reacción predeterminada, asume que son vagos o simplemente no tienen control en lo que respecta a su alimentación. Cuando ves a los alcohólicos, piensas que no tienen autodisciplina y que deberían dejar de beber. Cuando veas personas que son gruñones o irrespetuosos, crees que son malas personas. Estos mecanismos predeterminados viven dentro de todos nosotros. Pero cuando te deshaces de tus juicios, toda una parte de tu alma se abre para una nueva exploración y un nuevo crecimiento.

Como puede ver, me encanta compartir con el ejemplo. Y quiero destacar este punto en la vida de mis hijos a una edad temprana, para que puedan estar libres de juicios durante toda su vida. Durante las últimas cinco Navidades, después de que los niños abren sus regalos y tenemos nuestra rutina matutina, nos subimos al automóvil y nos dirigimos al centro de Phoenix, armados con almuerzos en bolsas que también contienen billetes

de \$ 100. Conducimos calle a calle, callejón a callejón, para encontrar a los vagabundos la mañana de Navidad y les entregamos a cada uno una bolsa de almuerzo. Luego decimos, "Feliz Navidad", y mientras nos alejamos, en muchos casos, ellos lloran o se sorprenden o dicen: "Gracias a Dios y gracias". Y se trata de algo más que comida y dinero. Se trata de tener la oportunidad de sentir que alguien se preocupa. Y mis hijos tienen la edad suficiente para darse cuenta de que la gente dirá: "¿Por qué les das dinero a las personas sin hogar?"

Deberían trabajar, son vagos, tienen opciones, lo usarán para las drogas o el alcohol ". Y tal vez ese sea el caso en algunos casos, pero ¿quiénes somos nosotros para juzgar?

En lugar de alejarme de alguien que apenas está vestido, que está completamente sucio o que huele fatal, las lecciones que puedo compartir con mis hijos son las que quiero que sean permanentes en sus almas. Puedo enseñarles a mis hijos que no sabemos si las familias de las personas sin hogar los echaron, si fueron abusados sexualmente, si fueron golpeados, si tienen una discapacidad de aprendizaje severa que nadie notó. Comparto con mis hijos que hay un millón de razones por las que la persona sin hogar podría estar donde está. Algunos de ellos pueden estar drogados y pueden consumir alcohol, y tal vez eso es lo único que calma los ruidos en sus cabezas. Siempre les digo a mis hijos que no tenemos idea de por qué están ahí, pero podemos

deséales lo mejor, hazles saber que alguien se preocupa, ora por ellos y encuentra gratitud por las bendiciones que hemos tenido en nuestras propias vidas. Sí, esta es una lección para mis hijos de un padre que tuvo una infancia más difícil de la que están viviendo. Y sí, puedo estar haciendo esto para ayudar a crear adultos que tengan empatía, espíritus cariñosos, sin juicio y gratitud. Pero al mismo tiempo, sigo haciendo cosas como esta para cimentar esos valores en mi propia vida y corazón. Así que deje de juzgar y observe cómo se abren su corazón, su mente y su mundo, y sus ingresos aumentan en el proceso.

AYUDA A LOS QUE ESTÁN PEOR QUE TU

Este puede parecer el mismo consejo que ofrecí en el hábito anterior, pero tenga paciencia conmigo y verá la diferencia aquí. Un amigo mío me presentó a Joel Osteen hace unos años, y cuando nos conocimos, me invitó a volar a Houston y asistir a un servicio. Recuerdo estar asombrado por el tamaño de la iglesia y lo hermosa que era y también por la cantidad de personas sonrientes y felices que asistían. Me senté junto a la esposa y la madre de Joel y realmente disfruté de todo. Debo confesar que era la primera vez que estaba en una iglesia en bastante tiempo. Mientras observaba a Joel compartir historias, contó una que realmente se alineaba con mi corazón, y era algo que sabía que era verdad. Esto fue hace un tiempo, así que lo compartiré tan de cerca como puedo recordar. Dijo algo como esto: "Cuando piensas que las cosas están realmente mal en tu vida, cuando crea que no tiene suficiente dinero, amor, salud o tal vez alegría, vaya a ayudar a alguien que está mucho peor que usted. Cuando crea que su relación es mala, vaya a un lugar donde las mujeres maltratadas necesiten ayuda y vaya a donar su tiempo o dinero. Cuando sienta que merece ese aumento y se sienta menospreciado, visite un refugio para personas sin hogar. Nuestros problemas son nuestros y son relevantes, y todavía sentimos el dolor. Pero es imposible sentirse triste o deprimido y agradecido al mismo tiempo. Adquiera el hábito de ayudar a quienes están en peor situación que usted, y más aún cuando se sienta deprimido. Cuando ayude a otros que están en peor situación, su gratitud aumentará y alejará su estrés. Es una victoria para todos ". vaya a un lugar donde las mujeres maltratadas necesiten ayuda y vaya a donar su tiempo o donar dinero. Cuando sienta que merece ese aumento y se sienta menospreciado, visite un refugio para personas sin hogar. Nuestros problemas son nuestros y son relevantes, y todavía sentimos el dolor. Pero es imposible sentirse triste o deprimido y agradecido al mismo tiempo. Adquiera el hábito de ayudar a quienes están en peor situación que usted, y más aún cuando se sienta deprimido. Cuando ayude a otros que están en peor situación, su gratitud aumentará y alejará su estrés. Es una victoria para todos ". vaya a un lugar donde las mujeres maltratadas necesiten ayuda y vaya a donar su tiempo o donar dinero. Cuando sienta que merece ese aumento y se sienta menospreciado, visite un refugio para personas sin hogar.

Nuestros problemas son nuestros y son relevantes, y todavía sentimos el dolor. Pero es imposible sentirse triste o deprimido y agradecido al mismo tiempo. Adquiera el hábito de ayudar a quienes están en peor situación que usted, y más aún cuando se sienta deprimido. Cuando ayude a otros que están en peor situación, su gratitud aumentará y alejará su estrés. Es una victoria para todos ". Pero es imposible sentirse triste o deprimido y agradecido al mismo tiempo. Adquiera el hábito de ayudar a quienes están en peor situación que usted, y más aún cuando se sienta deprimido. Cuando ayude a otros que están en peor situación, su gratitud aumentará y alejará su estrés. Es una victoria para todos ". Pero es imposible sentirse triste o deprimido y agradecido al mismo tiempo. Adquiera el hábito de ayudar a quienes están en peor situación que usted, y más aún cuando se sienta deprimido. Cuando ayude a otros que están en peor situación, su gratitud aumentará y alejará su estrés. Es una victoria para todos ".

Ayudar a los demás no es un acto totalmente desinteresado. Tan importante como es echar una mano a los necesitados por su propio bien, tenga en cuenta que usted también se beneficiará.

HAZ LO MEJOR SIEMPRE

Conozco a muchas personas que odian lo que hacen para ganarse la vida; Sueñan, tienen esperanzas y se esfuerzan al máximo por encontrar la carrera o el negocio que conocen.

ellos amarán. Pero hasta que encuentres lo que te encanta hacer, usa este truco de éxito rápido: haz lo mejor que puedas, incluso si lo odias, hasta que tu siguiente nivel comience. Sí, no importa lo que sea, siempre da es 110 por ciento. ¿Recuerda mi historia anterior del multimillonario John Paul DeJoria, quien barrió pisos en lugares que el jefe ni siquiera podía ver, y estableció un hábito de éxito que siguió por el resto de su vida?

Aunque no le guste una tarea o un trabajo en particular, hágalo sorprendentemente bien y los hábitos adquiridos no tendrán precio.

Cuando estaba en la escuela secundaria y durante los años siguientes, solía arreglar autos destrozados en un taller de colisiones con mi papá. Era un trabajo sucio y maloliente que, en muchos días, me daba dolores de cabeza por los químicos. Mis uñas estaban sucias, mi ropa parecía una mierda, y la verdad es que lo odiaba. Pero nunca hubieras sabido cómo me sentía por cómo me comportaba. Si alguien entraba en esa tienda de colisiones, sé que pensaban para sí mismos: "¡Maldita sea, este tipo ama su trabajo!" Lo que vieron fue que hice ese trabajo lo mejor que pude todos los días, y con una sonrisa para empezar.

Mi primer gran negocio inmobiliario fue posible gracias a alguien que había visitado con frecuencia la tienda de colisiones. Charlábamos y reíamos, y creo que le gustó mucho mi entusiasmo. Un día le conté mi historia sobre algunos acuerdos inmobiliarios en los que estaba trabajando y cómo estaba haciendo malabares con el dinero, pero aún así lo hacía realidad. Terminó prestándome más de \$ 80,000 porque vio mi entusiasmo. ¿Habría recibido esa inversión si él hubiera entrado y yo hubiera tenido una actitud negativa y horrible? ¡El tipo no me habría dado

la hora del día! Sí, odiaba arreglar autos, pero mi costumbre era hacer lo mejor que podía hasta que alcanzaba el siguiente nivel de mi vida. Este único caso fue un cambio en esa dirección. El acuerdo de bienes raíces resultó en más de \$ 1,000,000 en ventas. ¡Historia verdadera!

Me encanta compartir ejemplos de mi propia vida que revelan el poder de los hábitos de éxito correctos o "trucos", ya que se han convertido en parte de mi vida y mi rutina. Pero no soy el único que crea estos trucos y hábitos; también son los hábitos de las personas más exitosas y con más logros del planeta.

Conocí a Josh Bezoni hace poco más de nueve años en Hawai en un cerebro de fin de semana. En ese momento dirigía una empresa de tamaño decente y le iba bastante bien en el ámbito de la nutrición. Nos llevamos bien y tuvimos excelentes conversaciones. Seguimos siendo amigos y nos comunicamos a través de los años.

Entonces Josh atravesó tiempos difíciles con su empresa y esta cerró. Volé para encontrarme con él en Colorado hace unos seis años cuando esto estaba sucediendo, y recuerdo caminar por su antigua oficina. Era como un pueblo fantasma, escritorios vacíos por todas partes, y fue realmente triste verlo. Podía sentir que mi amigo estaba haciendo todo lo posible para poner una buena cara, pero estaba desconsolado.

Un año más tarde, Josh me invitó a un pequeño evento que hizo en Austin, Texas. Eso

fue realmente su fiesta de presentación en cierto sentido. Había pasado suficiente tiempo tratando de aprender qué había salido mal, superando las historias negativas y las dudas en su cabeza, y estaba listo para regresar al mundo empresarial, aunque literalmente no tenía dinero para comenzar de nuevo.

Avance rápido desde este momento de reinención hasta hoy, y Josh es el fundador y director ejecutivo de BioTrust Nutrition, una de las marcas de nutrición premium líderes en el mundo. Su empresa hace cientos de millones de dólares en ventas, emplea a

muchas personas excelentes y ofrece productos excepcionales, algunos de los cuales uso a diario.

¿Que pasó? ¿Cómo pasó Josh del fracaso y el estrés abrumador de cerrar un negocio, sin capital inicial para comenzar a tener una marca mundial dominante? Su respuesta fue: "Descubrí a través de mis éxitos y fracasos, a través de prueba y error, que tenía que cambiar y crear nuevos hábitos".

A lo largo de los años, ha tenido un éxito increíble en muchos roles: empresario, nutricionista y filántropo. Así que mientras escribía esta sección del libro, llamé a Josh y le pregunté si compartiría sus nuevos hábitos o trucos para triunfar con nosotros. Josh estaba tan emocionado de compartir las rutinas que cambiaron todo para él que hizo una grabación e inmediatamente me la envió.

Compartió muchos trucos, y no hay suficiente espacio aquí para incluirlos todos, pero déjame darte una "muestra" de algunos de ellos:

Contrata a personas que ya hayan hecho lo que quieres hacer. Josh se refirió a esto como su hábito de éxito número uno, y habló sobre cómo esto es exactamente lo que hizo cuando comenzó BioTrust Nutrition. La mayoría de la gente cree que puede capacitar a la gente para que haga un trabajo, pero la experiencia no puede sustituirla, especialmente cuando la tienen y usted no. Josh compartió: "No contrates a grandes soldados que puedas entrenar para ser excelentes en sus posiciones, contrata generales que conozcan sus funciones mejor que tú y déjalos contratar a los soldados que están debajo de ellos".

Delega cualquier cosa que no sea tu habilidad única. Escuche a Josh explicar por qué esto es un truco tan importante: "Durante diez años, estuve atrapado en una empresa de mi propiedad y era casi como una prisión. Estaba haciendo todo el trabajo. . . Tenía un equipo muy pequeño y estaba obteniendo buenos beneficios, pero mi vida era completamente miserable. Trabajaba

horas a la semana. Fácilmente podría haber tomado algunas de las ganancias y delegar y contratar a más personas, pero sentí que tenía que hacerlo todo o no se haría bien. Cuando esa empresa original cerró y tuve tiempo de examinar qué salió mal y qué podría salir bien en el futuro, supe que esto tenía que cambiar. Cuando comencé BioTrust salí de la puerta delegando todo lo que no era mi

habilidad única, y vi cómo la magia se desarrollaba frente a mis ojos. . . También tuve más éxito porque era una persona más feliz y no estaba haciendo cosas que no me gustaban. . .

contabilidad y programación HTML y todas estas cosas que había intentado hacer en el pasado.

Cuando me concentré en mis habilidades únicas, que son contratar a las personas adecuadas, crear la gran visión de la empresa y reunir a los equipos adecuados, logré el mayor impacto posible y vi cómo todas las áreas de mi vida comercial y personal pasaban al siguiente nivel."

Alimente su motivación diaria como alimenta su cuerpo. Lo que Josh quiere decir con esto es que tienes que hacer algo todos los días para recordarte por qué estás haciendo lo que estás haciendo. Así es como Josh describe su aplicación de este hábito: "A veces hago mi propio audio inspirador; a veces leo. A veces escucho a Tony Robbins y otros líderes de pensamiento inspiradores. Todos los días alimento energía positiva e información positiva en mi cerebro y me recuerdo a mí mismo cuáles son mis objetivos. .

. La vida puede volverse difícil a veces, ninguno de nosotros es inmune a eso, sin importar el nivel de éxito que esté logrando actualmente. Así que podemos decidir centrarnos en lo que no va bien, o podemos obtener motivación diaria de cualquier fuente posible y enfocar nuestros pensamientos en una mejor versión de nosotros mismos. Si vas a pensar

Desde lejos, fui testigo de cómo los hábitos cambiantes de Josh le permitieron no solo recuperarse, sino también crear un negocio y una vida que es verdaderamente abundante e inspiradora. Josh

cometió errores, sintió que defraudaba a otros, creía que no era lo suficientemente bueno. ¿Es eso diferente a los sentimientos que tú y yo hemos tenido o estamos teniendo en este momento? No, por supuesto que no, porque todos somos muy similares. Sin embargo, algunas personas optan por permanecer en ese lugar de desesperación, para mantener las mismas rutinas y repetir los mismos patrones día tras día, año tras año.

Desafortunadamente, la vida no se vuelve un día asombrosa por accidente. Tienes que decidir que va a ser increíble. Josh es un brillante ejemplo de alguien que sabía lo que quería, aprendió de sus errores en lugar de revolcarse en ellos, cambió sus hábitos y alcanzó la grandeza.

Concéntrate con pasión en una cosa, y solo en una. Este es un truco en el que creo con todo mi corazón, y creo que tú también lo harás cuando “escuches” a Josh describirlo: “Soy un poco ADD y por eso comenzaría cien negocios si pudiera. Así que tengo reglas establecidas en las que solo puedo tener una cosa, y puedo decir si está funcionando por sí sola y si es un éxito. No paso a otra cosa, por lo que es un enfoque forzado (mi término para este enfoque) porque los emprendedores

Irán por todas partes y tendrá un centenar de proyectos y ninguno de ellos realmente despegará.

Entonces, es una disciplina dura, pero hay que tener un enfoque forzado ”.

Utilice los trucos de éxito de Josh, los que he enumerado, o modifique y cree algunos propios. Estos pequeños pero impactantes hábitos o trucos pueden incorporarse a su vida a partir de este momento. Y

como dije antes, no se trata de agregar más tiempo o más hábitos a su día, se trata de reemplazar los hábitos actuales que simplemente no están fortaleciendo su futuro. Si trabajamos en nuestros hábitos un día a la vez, la vida nunca volverá a ser la misma.

Capítulo 11

EL RETO

"Voy a salir a hacerlo y a demostrarme que es posible, porque la posibilidad es muy contagiosa. Si te demuestras que algo es posible en

tu vida que alguna vez pensaste que era imposible, eso te dará confianza durante toda tu vida. Y así, cada semana, trato de hacer algo que me viene a la mente como 'Es más fácil decirlo que hacerlo' o 'Eso es imposible', y salgo y lo hago. Y me demuestro que es posible, entonces

eso me ayuda a superar el miedo ".

- Trent Shelton

Ha estado expuesto a los hábitos de éxito de los seres humanos más ricos y satisfechos del planeta. Ahora es el momento de que alcances nuevas alturas. Puede tener todo lo que ha soñado: riqueza, un gran trabajo, un excelente negocio y relaciones increíbles. Ya no tiene que ser un "pensamiento maravilloso". Puede ser tu realidad y todo está a tu alcance.

Entonces, ¿qué te detiene?

Bueno, si eres como mucha gente, leíste estas palabras, te inspiraste, empezaste a soñar sobre lo que es posible y vislumbraste a dónde podrías ir. Quizás incluso tuviste una visión clara y poderosa. Tus pensamientos podrían haber incluido todas las cosas positivas que podrían suceder si no permites que el villano interno te sabotee y si cambias tu historia de limitada a ilimitada. Puede imaginarse cómo este tipo de cambio afectaría su vida. Obtienes los hábitos de éxito, los hábitos de felicidad y los trucos para el éxito. Todo tiene sentido y te inspiran las historias que te he contado, historias de personas como tú que han transformado sus vidas. Algunas de mis historias incluso podrían haberte hecho pensar: "Si este tipo puede hacerlo, seguramente yo puedo".

Entonces, ¿por qué diablos tú o alguien se esforzaría por empezar? Porque la idea de hacer cambios en tu vida puede ser

abrumadora y aterradora. Tu subconsciente encontró un lugar para estar seguro y no quiere extraviarse. Pero estar seguro no significa feliz, realizado o económicamente próspero. ¡Y eso es lo que sucede debajo de la superficie! A nivel consciente, están sucediendo muchas cosas. Tienes cuentas que pagar, trabajos que hacer, quehaceres que afrontar. Por mucho que desee comenzar a hacer que estos hábitos de éxito formen parte de su vida, debe tomar medidas. Tienes que hacer cosas.

Lo entiendo. Me he quedado atrapado en ese lugar entre el pensamiento y la acción. La buena noticia es que sé cómo despegarme, y lo voy a compartir con ustedes ahora mismo para que este libro no sea solo una buena lectura inspiradora, sino su hoja de ruta hacia la acción.

PRIMEROS PASOS

¿Alguna vez ha intentado convencerse a sí mismo para cambiar a través de pura fuerza de voluntad o charlas de ánimo? Ese enfoque generalmente puede funcionar por un tiempo, pero no es suficiente. Debe concentrarse en un pequeño paso a la vez y también en lo que es factible y sentir el cambio que está imaginando. De aquí es de donde vendrá tu motivación; así es como te pondrás en acción.

Así que aquí se explica cómo iniciar un sprint pequeño y factible. Apuesto a que te puedes imaginar haciendo cualquier cosa durante 90 días. Es una pequeña porción de tu vida; Piense en ello como un período de prueba en el que verá resultados que se volverán adictivos. Así que dividámoslo en 90 días, lo que me gusta llamar un sprint. Tan esencial como es visualizar cómo será su vida en 12 meses e incluso 12 años a partir de ahora, necesita un sprint para reforzar el cambio hoy. Quiero dividir tu lista de tareas pendientes en un tamaño mínimo. Continúe e imagine que dentro de 90 días ha realizado algunos cambios asombrosos en su vida. Sigue el proceso que compartí Capítulo 1 . Imagina que son 90 días en el futuro y que fueron los mejores 90 días de toda tu vida. ¿Cómo se ve eso? ¿A quién le dijiste que sí? ¿A quién le dijiste que no? ¿Pediste el aumento? ¿Dejaste tu trabajo? ¿Registró el nombre de su nueva empresa, contrató a su primer empleado, inició el proceso de marketing para su empresa actual o contrató a un director financiero? ¿Cómo son los mejores 90 días de tu vida? Puedes concentrarte en tus ingresos o tu carrera y también puedes proyectar estos 90 días en cualquier área de tu vida. Para ayudarlo a tener aún más claridad sobre cómo hacer este sprint, responda las siguientes preguntas por escrito desde la perspectiva de 90 días en el futuro, mirando hacia atrás:

¿Qué sucedió específicamente durante los últimos 90 días? ¿Qué ha cambiado en su trabajo, su negocio, sus relaciones y su comunidad?

¿Qué hábitos de éxito ha introducido en su vida? ¿Qué hábitos reemplazó que no le estaban sirviendo bien?

¿Cómo introdujo esos nuevos hábitos de éxito en su vida? ¿Qué acciones tomó para que las cosas sucedieran? ¿Qué dijiste o hiciste que creó este cambio?

Con todos sus cambios y logros positivos, ¿cómo se siente emocionalmente? ¿Dónde está tu nivel de confianza, tu nivel de felicidad y a quién ves cuando te miras en el espejo?

¿Con quién pasa más tiempo o menos tiempo? ¿Cómo es tu estado

de ánimo? ¿De qué estás agradecido?

Imagina que es como si estuvieras en el futuro mirando hacia atrás. Luego use su bolígrafo o las teclas de su computadora para escribir las acciones específicas que necesita tomar para hacer de este escenario imaginado su realidad.

Recuerde, estos pasos de acción son solo para los próximos 90 días. No están diseñados para lograr sus objetivos finales. Son solo para que te muevas en la dirección correcta. Así que piense en lo que necesita hacer para conseguir ese gran trabajo o un ascenso o iniciar un nuevo negocio. ¿Qué te hará avanzar en la dirección correcta? Responde eso y te habrás dado un mapa y transporte para llegar al lugar donde quieres estar.

Aquí está el eje para que este sprint de 90 días se convierta en tu realidad. Deje de hacer tanto trabajo pesado (tareas que no tienen sentido para sus objetivos) y asegúrese de que más del 50 por ciento de sus actividades diarias se centren en los pasos de acción para alcanzar sus objetivos de 90 días. Sí, puede ser así de sencillo.

Bájese de la caminadora y comience a correr por una escalera, como lo ilustra el siguiente ejemplo.

DE LA MAQUINA AL ÁTICO

Matt Larson era un trabajador de un taller de máquinas de unos 20 años, luchando contra la depresión. Miró a sus compañeros de trabajo y vio a un hombre de unos 70 años que solo ganaba un 10 por ciento más de lo que ganaba Matt. Para Matt, ese era su futuro. Era un tipo inteligente que trabajaba duro, pero no ganaba mucho dinero.

Obtuvo uno de mis libros, se inspiró y decidió involucrarse en el sector inmobiliario. Matt hizo esto a pesar de recibir críticas por su elección de amigos, familiares y su novia, quienes lo llamaron soñador y terminaron rompiendo con él. Como muchos empresarios, Matt tuvo que ir contra la corriente y seguir su instinto, a pesar de lo abrumado que se sintió cuando lo hizo.

Conocí a Matt, hice una tutoría personal y le enseñé exactamente lo que estoy compartiendo contigo en este sprint de 90 días. Le dije a Matt que estaba buscando demasiado, demasiado rápido, y que estaba en peligro de volver a sus viejas rutinas porque estaba muy abrumado. Así que veamos 90

días, sugerí. Supongamos que son 90 días a partir de ahora, y fueron los mejores 90 días de tu vida.

Mirando hacia atrás, ¿qué observas?

Matt respondió que estaría haciendo cinco acuerdos de bienes raíces al por mayor al mes y ganando \$ 70,000 mensuales. Añadió que se veía a sí mismo como más confiado y no sintiéndose inseguro. Más que eso, observó que no tendría que preocuparse por sus facturas porque todas las pagaba a tiempo y había ayudado a sus padres a jubilarse. Llevaban años y estaban estresados por tener que seguir trabajando.

Finalmente, dijo: "Me gustaría demostrarles a mis amigos que soy lo suficientemente inteligente para hacer esto, y me gustaría mirarme en el espejo y saber que tengo el control de mi propio destino".

Le dije: "Está bien, amigo, ¿qué tienes que hacer para que eso suceda?"

Los pasos de acción de Matt fueron diferentes de lo que había pensado. Se dio cuenta de que gran parte de su tiempo lo consumía el trabajo ajetreado, y una de sus primeras acciones enumeradas fue contratar a un gran asistente personal para que le quitara todo lo que no tenía que ver con ganar dinero.

También mencionó su necesidad de levantarse una hora antes para ir al gimnasio a fin de sentirse saludable y tener la energía para pasar el día.

Decidió dejar de tomar cócteles cuando estaba estresado, además de evitar a las personas negativas en su vida. En el tiempo adicional que poseía debido a su intención de contratar a un asistente personal, crearía un plan de marketing único para dirigirse a los clientes de bienes raíces mediante correo directo, Facebook y Craigslist.

Matt centró su tiempo en implementar estos pasos de acción en su sprint de 90 días e ignoró todas las pérdidas de tiempo que eran esencialmente un trabajo intenso. Al final de los 90 días, alcanzó cada una de sus metas: sus padres se jubilaron, hizo más negocios de los que había en su ambiciosa proyección y encontró un asistente personal increíble que se convirtió en alguien que dirige su empresa.

.

Matt ha realizado más de 3.000 transacciones inmobiliarias y es uno de los mejores inversores inmobiliarios que conozco. Y estaba a una pulgada de hacer ninguna de estas cosas porque recibió respuestas negativas a sus planes y porque

estaba abrumado por la dificultad de cambiar de vida. Nadie en su familia había ganado dinero, había ido a la universidad o incluso había tenido una casa. Pero Matt superó estos obstáculos, en gran parte porque el sprint de 90 días le dio un proceso corto y factible para llevarlo por el camino que quería.

TIENE UN POTENCIAL MASIVO

Quizás estés pensando para ti mismo, "Dean no me conoce. No soy especial como Matt. Esto puede funcionar para otras personas, pero no estoy seguro de que funcione para alguien como yo ". Bueno, aquí está la verdad: tienes un potencial increíble. Escribo esto sin haberte conocido, pero sé por experiencia que cada persona es capaz de hacer pequeños cambios en su vida que pueden conducir a un gran éxito. La pregunta es, ¿se dará cuenta de su potencial?

Creo absolutamente que lo harás, pero primero tienes que superar uno de los mayores engaños que tiene la mayoría de la gente: otros son dotados y tienen ventajas, lo que hace que su camino hacia el éxito sea más fácil que el tuyo. Sí, hay gente súper que tiene una ventaja jugando al baloncesto. Sí, hay personas brillantes que son matemáticos natos y pueden hacer cálculos complejos en minutos que la mayoría de nosotros perdería durante horas.

Las palabras "superdotado" y "afortunado" se usan mucho, sin embargo, cuando investigas sobre aquellos que sobresalen, que pasan al siguiente nivel de vida y alcanzan su máximo potencial, ves dos cosas muy importantes que la mayoría de los triunfadores tener en común. Creen en sí mismos y en su visión, y practican mucho. Usan la determinación para obtener los resultados que desean en lugar de quedarse al margen deseando ser "dotados".

Tiger Woods ya no es el atleta más dominante del mundo, pero nadie en la historia del golf jugó a su nivel cuando estaba en su mejor momento. ¿Era Tiger solo otro atleta talentoso? ¿Tuvo suerte? O tal vez su éxito tuvo mucho que ver con el hecho de que practicó su oficio todos los días desde que tenía cinco años. Cuando muchos atletas de la NFL estaban de vacaciones en el verano hasta el campamento de entrenamiento, durante muchas temporadas, Peyton Manning se quedó en casa, vio cintas y practicó.

Lo mismo es válido para cualquier persona que haya creado riqueza y abundancia. ¿Tuvieron éxito porque eran especiales, dotados o tuvieron suerte? ¿O fue porque estaban dispuestos a arremangarse y tomar las medidas adecuadas? Y hágalo una y otra vez, incluso cuando se encuentren con obstáculos.

¿Por qué estoy compartiendo esto? Porque los hábitos de éxito que he descrito no funcionan a menos que los trabajes. La diferencia entre quienes aprovechan

ellos y los que solo piensan en aprovecharlos es que los primeros exhiben agallas. Para mí, la determinación es perseverancia. Es persistencia. Es estar dispuesto a hacer un esfuerzo adicional para obtener lo que desea.

¿Cuánto deseas ese siguiente nivel de vida? ¿Se deprime sabiendo que hay más que puede lograr y aún no lo ha hecho?

La buena noticia es que no tiene que "conformarse". Ni un día más. No tienes que pasar por la vida preguntando: "¿Y si?" No tiene que preocuparse y enojarse por su potencial no realizado.

Puedes tener todo lo que quieres y mereces, pero para lograrlo, no puedes ceder a los detractores. Y

no sucederá con solo esperar que suceda. Como dice el dicho de Nike, es hora de "Simplemente hazlo".

CONTRA LOS CRÍTICOS

Los que más logran son los que superan los obstáculos, incluso cuando nadie más cree en ellos.

Hacen lo que sea necesario para implementar constantemente estos hábitos de éxito, y si algo no sale exactamente como lo planearon, no se desaniman ni se rinden. Si nos fijamos en empresas que han tenido grandes avances, la mayoría de ellas en un momento dado estuvieron al borde del fracaso, si no la quiebra, y a la mayoría de los fundadores de estas empresas se les dijo que sus ideas nunca funcionarían.

Verá, los críticos son personas que juzgan y que las personas exitosas tienen el hábito de ignorar.

Los críticos son a menudo pesimistas que renunciaron a sus sueños; su amargura les hace decir a los demás por qué no pueden hacer, tener o ser algo. Si desea una vida más abundante, debe creer en usted mismo y no depender de los demás para que lo alienten o apoyen. Suena duro, pero es tu camino hacia la libertad. Una vez que lo hagas, puedes esperar que aparezca un nuevo grupo de personas de apoyo en tu vida.

No estoy sugiriendo que debas odiar a los detractores que conoces, pero debes ir en contra de tus compañeros si insisten en que no puedes hacer algo. Pueden ser amigos, familiares, compañeros de trabajo y otras personas que le digan que no puede tener éxito por sus propias razones, no en función de quién es usted y de lo que es capaz de lograr. Puede que tengas que enfrentarte a algunos de tus compañeros y decir:

"Aprecio tu opinión, pero no me digas lo que no puedo hacer". Mantenga la fe en usted mismo de que puede hacer cualquier cosa que se proponga. Encuentra el "por qué" de tu vida como hablamos en Capítulo 1 y mire fijamente ese objetivo sin importar quién se interponga en su camino y sin importar quién diga que es una tontería. Verá, una vez que sepa adónde quiere ir, debe hacer todo lo posible para llegar allí, a pesar de lo que otros puedan decirle.

De hecho, es posible que tenga que hacer lo contrario de lo que hacen la mayoría de las personas a su alrededor, y probablemente se sentirá extraño. Pero si continuas haciendo lo que hacen las personas que te rodean, ¡continuarás obteniendo lo que ellos obtienen! Y si no están viviendo la vida que deseas y mereces, entonces tienes que hacer lo contrario. Vas a tener que diferenciarte de tus compañeros, y no estoy diciendo que debas hacerlo con una mentalidad elitista o dejando que tu ego esté a cargo. En cambio, su verdadero propósito debe estar a cargo.

MEJORES PRÁCTICAS

Michael Jordan es el mejor jugador de baloncesto que jamás haya jugado este deporte, y dijo: "Puedes practicar el tiro ocho horas al día, pero si tu técnica es incorrecta, entonces todo lo que te conviertes es muy bueno lanzando de la manera incorrecta. Aprende los fundamentos y el nivel de todo lo que haces aumentará ".

He hablado mucho sobre el valor de la perseverancia y la determinación, sobre la práctica y el uso de nuevas habilidades hasta que formen parte de ti. Y como he enfatizado, algunas de las personas de gran éxito que conozco han logrado lo que han logrado a través de pura determinación. Pusieron los hábitos del éxito en uso una y otra y otra vez hasta que fueron parte de su ADN. Y sí, la práctica hace al maestro.

Pero como dice claramente MJ, tienes que practicar el tipo correcto de cosas.

Mi hijo solo tiene siete años en este momento y ha estado jugando béisbol desde que tenía tres. Y

debo decir que la práctica que ha realizado lo ha convertido en un gran jugador de béisbol. Esta temporada anterior se fue de 25 de 29, y apenas falló una pelota en el campo.

Al ver esta evolución y los elogios que recibe, mi hija Breana decidió que quería jugar sóftbol. Así que hace año y medio se incorporó a un equipo, sin saber nada sobre el juego. Ella saltó, practicó y tuvo un primer año realmente sólido. El segundo año, se trasladó al pitcheo de los niños (en lugar del pitcheo de los entrenadores). Si nunca ha visto el softbol femenino, es posible que no se dé cuenta de lo complejo que es el movimiento de lanzamiento. Está la cuerda, el empuje y la liberación de la pelota de la cadera. Es algo que todavía no puedo hacer muy bien, ¡pero estoy tratando de aprender para Bre! Pero a los tres juegos de la segunda temporada, mi hija se dio cuenta: "Realmente no tenemos un lanzador realmente bueno en nuestro equipo", y los juegos se vuelven muy aburridos por eso. A su edad, si una niña no puede lanzar un strike, los equipos cumplen la regla de las cinco carreras y pasan a la siguiente entrada.

Ya sea para evitar que los juegos sean aburridos o para estar más en el centro de atención, mi hija dijo: "Papá, quiero lanzar". Tenga en cuenta que ella nunca

lanzado antes. Le dije: "La única forma en que esto puede suceder es si me demuestra que realmente lo quiere, y practica, demuestra su valor".

Así que vimos un montón de videos de YouTube, obtuvimos el formato correcto, la forma correcta, coloqué un plato detrás de mi casa y mi hija se puso a trabajar lanzando todos los días conmigo.

Finalmente llegó al punto en que le dije al otro entrenador: "Creo que Bre podría estar lista para un par de entradas". Y sucedió que fue durante un juego cuando nuestro pitcheo se estaba desmoronando. Entonces metieron a mi hija y ella ponchó al primer bateador. Terminó haciéndolo increíblemente bien en ese juego y ganaron. A ella le fue bien en los siguientes juegos.

Pero lo que noté fue que Bre tenía un par de hábitos extraños que no había visto en ningún video de entrenamiento de YouTube, así que contraté a un entrenador. Cuando apareció, entró y se metió con su flujo. Cambió la forma en que ella sostenía la pelota y cambió la forma en que ella pisaba.

Ahora puedes pensar: "¿Por qué te metas con alguien que está bien?" ¡Y esa es una gran pregunta! Es porque el entrenador que había contratado me explicó que su método le dará algunos strikes, pero si quería mejorar (y lo hizo), ese estilo nunca la dejará evolucionar más allá de ser una gran lanzadora de nueve años.

Explicó que si ella tiene 12 años con ese estilo de pitcheo, la golpearán. Entonces, a pesar de lo frustrada que estaba mi hija por hacer ese cambio, la animé a hacerlo. Ella estaba poniendo en práctica, por lo que bien podría hacerlo de la manera correcta. ¿Sabes qué pasó en el siguiente juego que lanzó mi hija? Fue la peor salida de su vida.

Estaba lanzando con la forma correcta, pero no podía lanzar un strike. Terminó con ese juego y lloró, y estaba realmente enojada conmigo por alterar su estilo de pitcheo.

Y lo que le expliqué es lo que te estoy explicando ahora mismo: puedes practicar de la manera incorrecta y aun así estar bien, pero solo puedes alcanzar tu máximo potencial practicando de la manera correcta. Sí, no fue fácil para un niño de nueve años digerir esta verdad (espero que sea más fácil para ti).

Si la hubiera dejado dedicar tiempo, esfuerzo y energía a practicar de la manera incorrecta, me habría llevado aún más tiempo deshacerse de esos malos hábitos que estaba formando. Con el tiempo, Bre entendió esta noción de practicar bien, y ahora está practicando todos los días con la forma correcta, y se está poniendo en el ritmo de un lanzador que podría competir en el nivel que quiera.

Recuerde también que los hábitos que pueden haberlo ayudado a lograr algo en un momento de su vida pueden no ayudarlo hoy. Los hábitos que te sacaron de Egipto no son los hábitos que te llevarán a la tierra prometida.

Espero que mi entrenamiento "arruine" su juego actual de la misma manera que arruinó el de mi hija.

A medida que empiece a poner en práctica sus nuevos hábitos de éxito, verá la diferencia entre lo antiguo y lo nuevo. Al principio, estos nuevos hábitos pueden resultar incómodos, como un swing de golf incómodo. Pero la pequeña incomodidad que experimente ahora puede resultar en que el resto de su vida se llene de abundancia, alegría y riqueza. Y una vez que esté en camino, traerá a otros con usted.

Malcolm Gladwell escribió la famosa frase: "No se domina nada sin dedicar 10.000 horas".

¡Esta es la verdadera maestría! Pero dé la vuelta a esto y pregunte: ¿Qué cosas ha hecho mal durante 10 años que ha dominado? ¿Quizás has dominado el hacerte sentir inseguro, arrepentirte o no aprovechar las oportunidades que tienes frente a

ti? Ha dominado el arte de ir a lo seguro, de evitar probar algo nuevo, de decirles a los demás lo que deben hacer pero sin escuchar sus ideas.

Independientemente de los hábitos limitantes que haya dominado, está bien. Todos lo hemos hecho, pero afortunadamente no le llevará 10 años hacer un cambio para deshacerse de ellos. Pero requiere acción y algo de determinación para hacerlo. Me encanta la cita de Tony Robbins: "La gente sobreestimaré lo que puede hacer en un año y subestimaré lo que puede hacer en cinco". No estoy diciendo que se necesitarán cinco años para cambiar, pero imagina el cambio que puede ocurrir en tu vida cuando modelas a aquellos que están logrando los niveles más altos. En pocas palabras, ¡debe comenzar a adoptar los hábitos de éxito cuando se despierte mañana! En ese momento, cuando salga de la cama y comience el día, comience a implementar hábitos para que la trayectoria de su vida pueda cambiar, incluso si es solo una pulgada por día.

Pero las pulgadas se suman, y a medida que avanza en el camino y se aleja de las cosas que no le sirven, se acerca a su propósito y las metas que desea. Una vez más, esta no es una máquina mágica de hacer dinero. No puedes presionar un botón y el dinero se cae. Pero si aplica estos hábitos de éxito, hace los cambios que se mantienen y luego los practica con determinación, recibirá lo más parecido a una máquina de hacer dinero que existe en el mundo.

Recuerde que cuando cambia un hábito por primera vez y la nueva forma de actuar parece extraña, mantenga este pensamiento en la parte posterior de su cabeza: "No estoy haciendo esto para impresionar a mis compañeros. Hago esto porque este es mi camino, este es mi destino ". Tenga la seguridad de que cada vez que practique un hábito de éxito comprobado, se sentirá menos incómodo y, con el tiempo, se volverá cada vez más familiar, y pronto se convertirá en un hábito inconsciente.

EL MEJOR RETO DE VIDA

Sé que quieres más y estás dispuesto a dedicar tiempo para lograrlo. La prueba de eso está frente a ti, y si eres persistente en leer un libro hasta el final, dice mucho sobre ti y tu futuro. No eres de los que se rinden.

Sé que te he dado mucho en qué pensar y hacer, pero a veces todo lo que necesitas es esa “cosa”

que sacaste de un libro que marca la diferencia. En muchas ocasiones en mi vida, un solo turno era todo lo que necesitaba para corregir el rumbo. Un ligero cambio de dirección hoy hace toda la diferencia mañana, y dentro de un año y dentro de diez años.

Así que ahora mismo, quiero desafiarte a hacer algo que ponga en marcha ese cambio y no te permita volver a tus viejos hábitos y al status quo. Pasé muchos días y noches investigando y pensando en la mejor manera de comenzar con su nuevo curso y cómo hacerlo funcionar. Una forma es hacer un sprint de 90 días. Elimina esta gran y pesada tarea de cambio y la reduce a una meta factible. Pero quería algo aún más fácil de implementar que pudieras hacer en minutos al día además del sprint de 90 días. Sería algo que anclaría los cambios que necesita hacer, y apenas notará que están sucediendo. El resultado es un proceso que simplemente no se puede perder, una característica adicional de este libro que hará que lo aprendido se mantenga y lo ponga en acción. Ah, y sí, te estoy sobornando éticamente para que lo uses también.

Para ayudarlo a catapultarlo a su nueva vida, he creado el desafío Better Life en www.thebetterlife.com.

Diseñé una acción rápida específica para que la hagas todos los días durante 30 días. En solo unos minutos al día, comenzará a reprogramar sus hábitos sin esfuerzo. Su energía mental y su

confianza crecerán a pasos agigantados diariamente. Te sentirás empoderado, impulsado para lograr tus objetivos de sprint de 90

días y encaminado hacia la vida que alguna vez pensaste que era inalcanzable. Este desafío está diseñado específicamente para facilitar su participación y no para que sienta que está haciendo grandes cambios o sacrificios.

Estos son algunos de los desafíos rápidos que tendrá durante los 30 días: **Día 5: Acto de bondad al azar:** En el desafío de hoy, haz un acto amable por un extraño.

Compre el almuerzo para alguien al azar, limpie un garaje, lleve comestibles, ayude a una persona sin hogar o tómese cinco minutos para escuchar a alguien que parece que lo necesita.

Día 15: Lista de cosas que no debe hacer: Al hacer cosas que no deberíamos estar haciendo, nos estamos robando el tiempo necesario para esos proyectos y esfuerzos que pueden catapultarnos al siguiente nivel. Qué estás haciendo

ahora eso debería ser eliminado? Hoy vamos a crear las cinco cosas principales que "no debería estar haciendo".

Día 17: El verdadero tú: Si no creyera que sería juzgado y no tuviera preocupaciones de dinero ni de tiempo, ¿qué haría para generar ingresos? ¿Cuál es el trabajo o negocio de sus sueños? ¿Qué te encantaría hacer cada mañana para despertarte?

Día 20: Día del Coraje: Hoy es el momento de ser valiente y tomar medidas para lograr "una cosa" que ha estado pensando hacer durante años. No más dudas.

Y lo mejor de todo es que no solo tendrás la capacidad de transformar tu vida en 30 días, sino que también podrás desafiar a tus amigos y familiares para que lo hagan contigo y compartan los resultados en las redes sociales. Todo lo cual te hace ganar puntos, y esos puntos pueden hacerte ganar regalos increíbles.

Básicamente, estos son enormes sobornos éticos para que actúes. Si está listo para dejar de pensar en una vida mejor y

comenzar a vivirla, vaya a www.thebetterlife.com y únete al desafío hoy.

AHORA ES TU TIEMPO

Sé que este puede parecer un momento loco para estar vivo, pero en realidad, ahora es el mejor momento de la historia para poner en práctica estos hábitos de éxito. Recuerde, la incertidumbre, las guerras, las depresiones, la opresión, las epidemias y los "tiempos locos" han existido durante miles de años. Pero debemos recordar que aquellos que tenían los hábitos de éxito adecuados prosperaron en todas las épocas. Ahora es el mejor momento, porque es el momento en que estás vivo y leyendo esto. No puede posponer la puesta en práctica de estos hábitos un día más, una hora más, un minuto más. Si dices que ahora no es un buen momento, entonces lo que realmente estás diciendo es que nunca habrá un buen momento. Un mes puede volar. Y también puede hacerlo un año o 10 años. No se encuentre en algún lugar en el futuro tratando de descubrir otro libro que pueda salvarlo o llevarlo al siguiente nivel. No espere 10 años para ir a un evento en vivo inspirador e intente comenzar de nuevo en ese momento. No permita que nadie más lleve su idea a los negocios. No permita que otra persona tome el trabajo que desea. Ahora es el momento

- su tiempo.

El mejor consejo que me dio mi abuela, la abuela que me salvó, fue: "No te estreses por las cosas que no puedes cambiar". Reprobaba un examen y ella decía: "¿Puedes volver a tomarlo?" Yo diría que no. Luego decía: "Entonces olvídalo. Toma otro, obtén una mejor calificación y tus calificaciones promediarán bien".

No se estrese por las cosas que no puede cambiar de su pasado. Su pasado fue simplemente investigación y desarrollo y el combustible para la gran vida que tiene por delante. Deja que muera la mayor parte del pasado y solo trae contigo las cosas que sirven a tu futuro más grande. Es crucial que se concentre solo en las cosas que puede cambiar y en cómo puede crear una vida mejor para usted ahora. Tienes la hoja de ruta para

implementar estrategias y hábitos que pueden llevarte a donde desees.

¿Puede implementarlos todos de la noche a la mañana?

Absolutamente no, pero muy rápidamente te sorprenderán los cambios en tu vida a medida que realizas un pequeño cambio a la vez. Empezar ahora mismo, mientras tiene impulso, aceptando el reto Better Life. ¡Gire la rueda de la vida solo una pulgada hoy y otra mañana, y observe cómo su vida toma forma como la vida que siempre ha deseado!

Su viaje puede comenzar hoy en ese camino hacia su próximo nivel de vida con abundancia, prosperidad y felicidad. Esta no es una solución rápida, pero estas son las estrategias que me han permitido no solo a mí, sino también a las personas más exitosas del mundo pasar al siguiente nivel. Y

ahora los tienes en tu mano.

Ahora posee los hábitos para su éxito. Sumérjase. Actúe. Sé valiente sobre los talentosos y muéstrale al mundo de qué estás hecho.

PRODUCTIVIDAD Y ARTE DE LOGRO

Antes de comenzar esta nueva sección adicional sobre productividad, quiero preguntarles algo a todos los que lean esto. ¡Y eso es jugar al máximo!

Ahora, ¿qué significa esto exactamente?

Significa que cuando haya una lección o dos en este capítulo, tómese el tiempo para hacerlas. Si hay un lugar en el que le sugiero que se haga algunas preguntas, dése respuestas 100% honestas.

Verá, el hecho de que esté tan avanzado en el libro me dice que no es solo un soñador, sino un hacedor.

Hagamoslo. Todo ello. Lo que obtenemos de las experiencias está en proporción exacta al tiempo y esfuerzo que dedicamos.

Entonces, si quieres girar en tu vida hacia una versión más grande y mejor de ti, entonces juega a fondo. Puede comenzar siguiendo unas sencillas instrucciones de este libro.

Y mientras lee las palabras de estas páginas, intente anclarlas con emociones, relacionándolas con el cambio y las metas que más desea. Porque una de las cosas más importantes que he aprendido en mis años de emprendedor es que la información sin emoción es inútil. Si desea que estas palabras realmente se asimilen, aplique los sentimientos con la educación. Esto hará que las lecciones se mantengan.

Capítulo 12

TIENE QUE SER UN HECK SI O UN
INFIERNO NO

Por muy valiosos que sean los hábitos de éxito de este libro, no cambiarán sus ingresos, no le harán millonario ni cambiarán la calidad de su vida a menos que realmente los utilice. No puede simplemente pensar en ellos o planear implementarlos en algún momento en el futuro. Tienes que ponerlos a trabajar para ti y hacerlo de forma regular y reflexiva. Solo a través de la práctica, los hábitos de éxito millonario a los que está expuesto se convertirán en su norma y le mostrarán cuál es realmente su verdadero potencial.

Mira, sé lo difícil que puede ser. Con todos los pensamientos corriendo por tu mente, es fácil decir:

"Comenzaré a poner en práctica estos hábitos cuando el tiempo lo permita". Tal vez estás teniendo un fin de semana ajetreado o los niños te tienen corriendo como un loco. Tal vez ese trabajo tuyo te tiene un poco estresado, y además de eso, la familia y los amigos también necesitan tu tiempo. Con ejemplos como estos, además de las cosas que son realmente específicas y personales en su vida, puede preguntarse cómo diablos va a encontrar el tiempo para tomar sus sueños en serio. Quiero decir, solo hay tantas horas en el día, ¿verdad? Y desea desesperadamente

poder lograr todo lo que siempre ha esperado, pero parece imposible dedicar el tiempo necesario para hacerlo realidad.

Pero aquí está la parte loca. . . y quiero que te tomes un minuto para que lo asimiles.

Oprah Winfrey, Richard Branson, Bill Gates y todas las personas más exitosas del mundo, todos, sin lugar a dudas, tienen UNA COSA en común contigo. Todos tienen las mismas 24

horas al día que tú. Los mismos 7 días a la semana que haces tú. Y los mismos 365 días del año que tú. La única diferencia es que han dominado una habilidad que les permite lograr

Cosas asombrosas. ¿Quieres saber cuál es esa habilidad secreta?

PRODUCTIVIDAD. Con mucho, uno de los mejores hábitos de éxito que puede dominar es el arte de la productividad y hacer las cosas.

Casi puedo escuchar lo que estás diciendo. "No tengo tiempo para esto en este momento". Créame, lo entiendo. Yo también estoy ocupado. Como punto de referencia, permítanme compartir un poco de mi horario para que puedan comprender cuánto me relaciono con lo que es intentar encajarlo todo.

SIEMPRE HAY TIEMPO PARA SER EXITOSO

Durante un período de 15 días mientras terminaba este libro, hice lo siguiente: Lancé nuevos eventos en vivo Millionaire Success Habits en dos ciudades por semana. Tuve que alinear nuevas asociaciones, crear capacitaciones y construir los procesos para lograr esto.

Creé una capacitación en línea nueva de 90 minutos para un nuevo producto.

Creé la agenda y una presentación completamente nueva sobre marketing para mi grupo intelectual GeniusX.

Mi amigo Joe Polish, cofundador de GeniusX, y yo tuvimos una reunión de dos días con el grupo. La membresía en GeniusX cuesta \$ 100,000 por año, por lo que teníamos que ser acertados y ofrecer un valor enorme para los miembros. Y lo hicimos.

Tuve tres reuniones de equipo y creé un nuevo sistema para una productividad de mayor nivel.

En el frente local, dirigí cinco prácticas de fútbol, tres prácticas de béisbol y asistí a tres partidos de fútbol.

También tuve citas nocturnas con cada uno de mis hijos. Me aseguro de sacarlos individualmente además del tiempo en familia para fortalecer nuestros lazos.

Volé a Utah para un día de consultoría y cerré quizás el trato más grande que he hecho.

En Utah, hablé en el escenario en un evento centrado en mi amigo Tony Robbins. Tuve que preparar esa presentación también.

Volé a Long Beach, California, para hablar en Éxito evento anual de la revista.

Fui orador principal en el evento de la Electronic Retail Association.

Trabajé 13 veces, corrí Camelback Mountain 7 veces y registré mi mejor tiempo.

Terminé al menos dos horas de capacitación en video en vivo y grabé más de 30 videos para varias compañías diferentes.

Hice una lluvia de ideas con mi amigo Trent Shelton sobre el diseño y la promoción de su primer libro.

Mi infomercial con Larry King se lanzó en cinco estados diferentes, y diseñé y luego creé el curso de próxima generación para obtener ganancias inmobiliarias desde casa.

Fui a Facebook e Instagram Live unas 15 veces.

¡Y eso fue en un período de solo 15 días! No compartí esto para presumir o para decir lo genial que soy. Esa nunca es mi intención. Compartí esta lista para que pueda ver lo que es posible lograr una vez que domine la productividad. Sí, estás ocupado y sé lo difícil que puede ser imaginarse haciendo más.

El hecho es que puede lograr mucho más si se entrena en hábitos de productividad. Y si realmente quieres más de tu vida, este es el mejor entrenamiento que puedes hacer. Es como desarrollar músculo. Si voy al gimnasio una vez, no voy a ponerme en forma. Por eso voy todos los días. Si quieres dominar la productividad como millonarios, multimillonarios y algunas de las mentes más brillantes del planeta, debes practicar ser más productivo cada día.

Aquí hay un pequeño secreto. No es tan difícil como parece. Es solo que nunca ha estado expuesto a verdaderos procesos de productividad. Al menos hasta ahora. Escucha, me encanta hacer muchas cosas.

Me encanta aprender. Amo crecer como ser humano. Me encanta enseñar a los demás y, de hecho, me encanta mi negocio. Y, sobre todo, me encanta pasar el mayor tiempo posible con mis hijos. Si no soy productivo, estas cosas no pueden suceder todas, por lo que es un motivador poderoso. Entonces, la pregunta que debe hacerse antes de volverse más productivo no es "¿Qué tengo que ganar?" La verdadera pregunta es: "¿Qué tengo que perder?"

¿Por qué no aquí mismo, ahora mismo, comprometerse a dominar la productividad para que pueda aprovechar al máximo la vida? ¿Puedes hacer eso? Supongo que fue un "infierno sí" si estás tan avanzado en el libro. Este libro no trata sobre entretenimiento; se trata de que alcances tu siguiente nivel. Si no lo usa de esa manera, entonces puede dejar de leer. Sin acción, es solo otra pila de papeles en un estante. Así que quiero que le declares al universo que harás lo que sea necesario para aumentar exponencialmente tus ingresos y mejorar drásticamente tu salud.

Fortalezca sus relaciones y viva la vida en sus propios términos.

ESO ES TODO NEGRO Y BLANCO

Entonces, ¿cuál es el secreto para una productividad masiva y hacer que esa sea tu realidad? Se reduce a dos palabras: pensamiento binario.

El pensamiento binario es como el código binario (que se compone de unos y ceros). El pensamiento binario es igual. Las cosas son negras o blancas. Es un sí o un no. O estás escalando o deslizándote. El valor del pensamiento binario es que te deshaces del área gris que vive en el medio. "Lo haré la semana que viene" es una declaración de área gris. Seamos realistas, ¿esperar hasta la próxima semana lo llevará hacia sus metas o lo alejará? Elimine el pensamiento y el habla a mitad de camino.

No dejes lugar a dudas. Si está esperando hasta la próxima semana para comenzar su negocio, enfrentar sus miedos o incluso implementar nuevos hábitos, entonces se está alejando más de su objetivo. Cada minuto que esperas, tu futuro más grande se aleja un poco más de tu alcance.

Por ejemplo, la mayoría de las personas que conozco en persona me dicen que están interesadas en desarrollar un ingreso adicional, tal vez un negocio desde casa, una empresa inmobiliaria o un negocio en línea. Cuando aplicas el pensamiento binario a este objetivo, participas en actividades que producen cantidades mensurables de resultados para hacer que estos ingresos secundarios funcionen o no. Te haces preguntas como: "¿Esta acción me acerca a ese ingreso adicional o me aleja de él?" La respuesta a eso siempre es clara. No hay zona gris ni término medio.

Voy a ayudar a que esto sea fácil de adoptar porque es vital para su éxito. Así que comencemos practicando el pensamiento binario de una manera pequeña. Elija una o dos actividades diferentes que realice con regularidad y que sienta que están relacionadas con su éxito o crecimiento financiero.

Escríbalos si lo desea. Luego, piense en ellos uno por uno y pregúntese: ¿Esta actividad me agota o me emociona? Recuerde, estamos practicando el pensamiento binario, por lo

que no hay respuestas "intermedias". La respuesta no puede ser "Me agota un poco, pero creo que debería hacerlo". Debes elegir una respuesta definitiva. ¿Te agota? ¿O te emociona? Si la respuesta es que te está agotando, entonces continuar haciendo esa actividad disminuirá la energía, el entusiasmo y la emoción y no te hará avanzar hacia tus metas. Cuando te des cuenta de lo que te está costando, puedes tomar una decisión rápida y clara para cambiar un comportamiento o incluso dejar de hacerlo por completo. Espero que esto te dé un

vislumbre de qué tan claras pueden ser las cosas cuando el pensamiento binario se convierte en la norma.

HÁBITO DE PRODUCTIVIDAD # 1: USTED ESTÁ ESCALANDO O DESLIZANDO

Para desarrollar este hábito de pensamiento binario, debe aceptar hacerse las preguntas difíciles. Y

luego acepte la parte aún más difícil: ser brutalmente honesto consigo mismo acerca de sus respuestas.

Preguntas como las que se muestran a continuación podrían ser buenos ejemplos para comenzar:

¿Esta persona o relación me mueve hacia adelante o hacia atrás?

¿Estoy simplemente ocupado o esta actividad me hace enormemente productivo?

¿Esta actividad me hace ganar dinero o en realidad me impide alcanzar el siguiente nivel?

¿Por qué son estas preguntas "difíciles"? Echemos un vistazo al primero. Piense en dirigirlo hacia alguien muy cercano a usted. Esa podría ser una pregunta aterradora y difícil de responder honestamente.

Digamos que un amigo cercano se percibe a sí mismo como un realista y piensa que eres un soñador desesperado. Él puede

decirle que deje de leer todos esos libros de autoayuda o criticar cualquier deseo que tenga para su propio negocio próspero. Quizás cada vez que estás con él te vas desanimado y cuestionando tu propio valor y capacidades.

Entonces, aquí está la pregunta difícil de antes: "¿Esta persona o relación me mueve hacia adelante o hacia atrás?" La respuesta es clara: esta persona lo hace retroceder y no hacia sus metas. Al final del día, somos la suma total de las personas a las que dejamos influir en nosotros.

Podrías decir: "Bueno, ha sido mi amigo durante mucho tiempo y así es". ¡Y lo entiendo! Pero estás leyendo este libro porque quieres los hábitos de éxito y productividad que han dado forma a algunas de las personas más exitosas del planeta. Y dejar que esa persona te influya negativamente es todo lo contrario de lo que necesitas para escalar más rápido en la dirección de tu siguiente nivel. Por eso estas son preguntas difíciles. Porque debes ser honesto si quieres liberarte.

Antes de que empieces a ponerte nervioso por poner fin a un montón de relaciones, aquí tienes buenas noticias. No te estoy diciendo que te divorcies de tu cónyuge o dejes de hablar con hermanos, padres y amigos. Lo que te digo es que no puedes darles tu energía; no puedes dejar que te lo chupen con su cinismo equivocado. No puedes dejar que sus palabras y sus miedos dirijan tu barco. Recuerda, Joe Polish

dice que existen dos tipos de personas: agotadores de baterías y cargadores de baterías. Tenga cuidado con los que agotan la batería, ya que son los que le quitarán la vida. Entonces, si se encuentra con una relación que no está al servicio de sus sueños y deseos, puede llevar el pensamiento binario un paso más allá. Puedes preguntarte: "¿Es esta una relación que debería terminar o debería crear límites y obstáculos para evitar que su negatividad me afecte?" Usted puede

tomar desde allí.

Ahora considere la segunda pregunta: "¿Estoy simplemente ocupado o esta actividad me hace enormemente productivo?"

Esta es una pregunta difícil porque nadie quiere admitir que está "simplemente ocupado". Eso te haría sentir que todo lo que haces es en vano. Pero nuevamente, debemos ser honestos y no tener áreas grises. Digamos que eres un "estafador" y siempre estás ocupado. Es fácil tener la percepción de que se dirige hacia sus objetivos cuando siempre se mueve a toda velocidad. ¿Pero eres tu? ¿Eres como un coche deportivo rugiendo por la carretera sin GPS? Vas más rápido que los demás, pero no te acercas a tus verdaderas metas y deseos. ¿Eres como un hámster en una rueda, girando furiosamente pero atrapado en tu jaula?

Cuando conozca el arte de la productividad, dejará de competir para hacer cosas que no sirven a su futuro más grande. Verá por qué las personas exitosas parecen hacer cinco veces más que las personas que están

"simplemente ocupadas".

Ya sea que lo anterior lo describa con precisión o solo una pequeña parte de esto suene cierto, quiero que sepa que no solo se trata de señalar el problema. Pronto aprenderá el proceso de cómo ser más productivo que nunca. Primero, sin embargo, quiero que mire la tercera pregunta relacionada con su vida ocupada: "¿Esta actividad me hace ganar dinero o realmente me impide alcanzar mi siguiente nivel?"

Piense en lo que hace a diario. Quizás le guste pasar la tarde tomando café en Starbucks.

Genial, pero ¿qué haces mientras tomas café? ¿Estás intercambiando chismes con amigos?

¿Estás soñando despierto o mirando a la gente? ¿O es esta una oportunidad para ser creativo, diseñar su campaña de marketing, o tal vez incluso profundizar en ese invento en el que ha estado pensando durante años?

Probablemente haga muchas cosas que lo hagan sentir activo y comprometido, y esto puede fomentar absolutamente la ilusión de productividad. Pero si lo que estás haciendo no es ganar dinero o

crear las bases para que eso suceda, si ese es uno de tus objetivos, entonces, para ser franco, te estás engañando a ti mismo. Debes hacer esa pregunta difícil. ¿Esta actividad me está generando más dinero o no? Debe aumentar sus actividades para hacer dinero y disminuir el trabajo pesado que no le genera un centavo.

Veo gente todo el tiempo que está emocionada de haber comenzado su propio negocio, sin embargo, pueden pasar meses e incluso años sin que obtengan ganancias reales. ¿Por qué? Una cosa principal es que no se están haciendo esta pregunta difícil. Se centran en el "ajetreo" y no en el resultado. Pasan horas publicando en las redes sociales para "hacer que su marca se vea bien".

Publican citas divertidas, hacen videos geniales y obtienen más seguidores. Pero en realidad nunca hacen las cosas que producen ingresos. Si se hicieran esa difícil pregunta binaria, se darían cuenta de que necesitan dedicar más tiempo a los generadores de dinero como el marketing y las ventas.

Así que esto es lo que quiero que hagas. Comprométete a hacerte estas difíciles preguntas binarias.

Comprométete a ser honesto contigo mismo acerca de las respuestas y a ser enormemente productivo en lugar de estar ocupado. Esto es fundamental para obtener la vida que desees, los ingresos, la alegría y la felicidad.

Tenga en cuenta el "gran por qué" que espero que haya descubierto durante el ejercicio profundo de siete niveles. Componga esas emociones y deseos recordando siempre "adónde quiere ir". Ya sea que desee más dinero, más libertad, más control de su tiempo o ayudar a otros en su vida, plante esa imagen firmemente en su mente. Luego, comience a hacer esas difíciles preguntas binarias; responda con un sí o no y observe cómo su productividad comienza a dispararse. Una cita que siempre me inspira a mantenerme en el camino, como dije antes, es esta: "O estás escalando o resbalando".

Profundicemos un poco más y apliquemos el principio del pensamiento binario no solo a sus acciones, sino también a sus pensamientos. Imagínese preguntarse: "¿Soy libre o esclavizado?"

¿Eso parece extremo? Tal vez, pero te permite hacer un punto poderoso que se mantendrá. Por cada pensamiento que tengas, pregúntate si te libera o te mantiene atrapado. Sí, se necesita disciplina. A lo largo de este libro le he mostrado que debe poder cultivar la disciplina para mantener el control de su vida. Y no es difícil hacerlo si dejas de escuchar tu propia BS.

Por ejemplo, digamos que decido dejar de hacer ofertas sobre las casas que quiero comprar porque me convenzo de que no me queda ni un buen trato porque los medios de comunicación, los amigos y otros inversores me lo dicen. En este caso, literalmente no estaría tomando medidas sobre algo basado únicamente en las opiniones de otras personas que han convertido mis pensamientos. Esos pensamientos me esclavizan porque no tengo el control, sin mencionar que no estoy ganando el dinero que me gustaría ganar. La verdad es que, mientras escribo este libro, se están comprando y vendiendo más ofertas que en cualquier otro momento de la historia. Pero podemos vendernos tan fácilmente en estas mentiras que escuchamos de otras personas; y si lo hacemos, nuestro pensamiento se fragmenta y luego nuestra disciplina se va por la ventana.

Créame, sé lo difícil que es cambiar nuestros hábitos, cambiar nuestra forma de pensar. Pero cada vez que la voz en mi cabeza me dice: "Hazlo más tarde", me defiendo ignorando mis pensamientos por completo y tomando medidas de inmediato, sin importar lo doloroso o incómodo que pueda ser. Y cada vez que lo hago, me encuentro alcanzando un nuevo nivel de vida.

Entonces, ¿por qué no comenzar a implementar estos hábitos en el momento en que dejas este libro, sin importar cuán inconveniente sea el momento? Conoce las áreas de su vida que más necesitan ayuda. Empiece por ahí e ignore los pensamientos que le piden que espere hasta "más tarde" y decida actuar hoy. Porque al final no son más que eso: pensamientos. La

incomodidad se desvanecerá, pero los hábitos se mantendrán. Y esos hábitos te llevarán de donde estás a donde quieres ir, más rápido de lo que puedas imaginar.

Para agregar un poco más de urgencia a esta forma de pensar, permítame preguntarle qué tan rápido pasaron los últimos cinco años de su vida. Si eres como yo, puedes estar pensando, "Maldita sea, eso fue rápido", y diablos, sí, lo hizo. Así que no hay mejor momento que ahora para empezar. No se diga a sí mismo:

"Practicaré ese hábito de Dean mañana, la semana que viene o el mes que viene". No. Como dicen, no hay mejor momento que el presente. Por muy ocupado y estresado que esté, debe comenzar a trabajar en usted ahora.

De hecho, cuanto más compleja es su vida, más necesita estos cambios y los necesita rápidamente. Afronte este desafío de frente; no permita que sea el hábito que "podría haber" cambiado su vida.

HÁBITO DE PRODUCTIVIDAD # 2: ¿ESTÁ USTED EN CONTROL?

Cuando nos disciplinamos, nadie nos controla. Por eso es tan importante cultivar la disciplina. Digamos que está iniciando una empresa de consultoría para ayudar a las empresas a comercializar a través de las redes sociales. Si es así, como mencionamos anteriormente, lo único en lo que debe enfocarse al comenzar es comercializar y vender su nuevo servicio. Así que haz tu mejor esfuerzo para programar tu día en torno a esas dos cosas. Luego, cíñete al horario a toda costa. Cree plazos estrictos para las cosas que sabe que deben hacerse.

Lo que no debe hacer es desviarse hacia el área de la conversación negativa y la distracción.

Supongamos que le pregunta a siete amigos sobre los tipos de negocios que "creen" que podrían beneficiarse más de su servicio de marketing en redes sociales. La verdad es que probablemente recibirás siete opiniones diferentes. ¡Esto no está siendo disciplinado en absoluto! En cambio, está fragmentando su

atención y actividad, lo que provoca la postergación y, finalmente, se paraliza.

¿Alguna vez ha estado en una relación y decidió que quería terminarla?

porque ya no estaba colmando tu alma o tu corazón? Pero antes de que dejaras de ver a esa persona, le preguntaste a 10 personas sobre lo que pensaban sobre el asunto y la mitad dijo que terminara y la otra mitad dijo que tienes que comprometerte sin importar nada. Luego terminaste sin hacer nada más que permanecer en una relación que ya no te satisfacía. Le faltó la disciplina para actuar debido a la confusión y la

distracción que otras personas te han puesto!

Profundicemos un poco más en el concepto de disciplina; no da tanto miedo cuando se rompe.

Imagínese ir al gimnasio, sentarse en un banco rodeado de equipos de ejercicio y decirse a sí mismo:

"Quiero estar en forma". Pero en lugar de saltar y hacer algo, simplemente miras a los demás preguntándote cuál es la mejor rutina de ejercicios para ti. Luego decide revisar algunos correos electrónicos y desplazarse por su música pensando en lo que debería escuchar. Entonces tal vez tomes una botella de bebida deportiva y comiences a leer los ingredientes. Y luego, de repente, miras hacia arriba y es hora de irse. Cuando sales, piensas: "¡Lo haré la próxima vez!" Compare eso con otra persona en el gimnasio que apareció, se puso los auriculares, presionó Reproducir en la música y lo siguió haciendo una gran rutina de ejercicios.

Si diera un paso atrás y mirara seriamente a esa persona, reconocería que tiene una gran disciplina. Y aún más, cuando se dé cuenta de lo integral que es la disciplina para el éxito sostenido, se sentirá impulsado a adoptar más de esos principios.

Seamos honestos: para la mayoría de las personas, "disciplina" es una palabra que da miedo. Diablos, esa palabra siempre solía

asustarme. Pero lo estaba viendo mal. Podemos pensar que le quitará toda la diversión a la vida, pero de hecho, es todo lo contrario. La disciplina es simplemente crear un hábito a partir de una acción que nos llevará a donde queremos ir.

David Kekich escribió en su Kekich Credos: "Vivir la vida de la manera difícil es fácil y vivir la vida de la manera fácil es difícil". Piense en ese. Es difícil levantarse temprano, practicar la gratitud, beber algo saludable e ir al gimnasio todos los días. Pero el resultado hace que vivir la vida sea mucho más fácil: salud, energía, resistencia y menos visitas al médico. Es mucho más fácil levantarse tarde, comerse una dona, escuchar las noticias negativas en lugar de practicar la gratitud, tomar un café para tener energía y salir al trabajo sin hacer ejercicio. Pero más adelante en la vida, cuando su salud es un problema o si odia el hecho de tener sobrepeso, se da cuenta de que crear y mantener la disciplina puede ser la decisión más importante de toda su vida.

Además, en la mayoría de los casos, cuando se siente abrumado, es porque no se hizo las preguntas difíciles, lo que resulta en una falta de disciplina. Probablemente estés trabajando en tantas cosas que realmente no importan y que no te llevan hacia la versión más grande, mejor y más rica de ti mismo. Eso puede ser frustrante

y como resultado, pospones las cosas y te quedas estancado. Cuando eliminas esas cosas de tu día y de tu vida, el espacio se abre y la sensación de estar abrumado comienza a desvanecerse.

La disciplina se vuelve aún más fácil cuando reduce sus tareas a sus elementos más básicos. La gente escribe libros de 300 páginas sobre cómo ganar dinero en bienes raíces mediante el uso de una estrategia llamada venta al por mayor, pero cuando realmente lo reduce, eso solo funciona si se enfoca en tres cosas principales: 1) Usar marketing único para encontrar ofertas ocultas. . 2) Hacer múltiples ofertas hasta que encuentre una oferta más barata que otras. 3) Entregar ese trato a un comprador en efectivo para obtener una ganancia. La gente nublará sus

mentes, ocupará todo su tiempo libre y se obsesionará con tantas cosas en el sector inmobiliario que no importan a menos que se estén haciendo tratos. Si no se concentra en las partes importantes por encima de todo, simplemente nunca funcionará.

Mi objetivo es guiarlo por el camino para que esté listo para programar realmente el tiempo para la implementación y el crecimiento. Ya sea que necesite tiempo para implementar los hábitos de éxito que comparto en este libro, o para comenzar a comercializar su nueva empresa o hacer ofertas en acuerdos, debe tener claridad en sus objetivos, concentrarse en las cosas principales que importan y luego ser disciplinado. lo suficiente como para programar el tiempo de seguimiento.

Empiece ahora mismo. Saque su teléfono o lo que sea que use para programar sus días. Ahora programemos el tiempo cada semana para su crecimiento. Como los martes de 2 PM para 4 PM es el tiempo que dedica a la elaboración de una campaña de marketing en Facebook para una nueva empresa. Prográmelo, configure una alarma y durante esas dos horas concéntrese al 100 por ciento solo en ese tema y las soluciones que lo rodean. Hará más en esas dos horas que la mayoría de las personas en 10 si tiene claras las intenciones, se concentra en las cosas importantes que pueden mover la aguja y es disciplinado para que suceda cuando usted dice que lo hará.

Aquí hay algunos consejos más para imponerse disciplina. Primero, preste mucha atención a las personas con las que se asocia. Tony Robbins ha dicho que eres el promedio de las cinco personas con las que más te juntas. Si esas cinco personas te dan energía, te desafían y te inspiran, te harán responsable de hacer las cosas. Y, por supuesto, las personas equivocadas ayudarán a producir los resultados completamente opuestos.

Segundo, diseñe su día. No espere que tenga un buen día. Cree un horario que imponga disciplina sobre lo que hace y cuándo lo hace. Las mentes más brillantes y las personas más exitosas de la historia casi siempre planifican el mañana, hoy.

En tercer lugar, concentre sus pensamientos. Lo que piensas es en quién te convertirás. Si te dices a ti mismo: "Nunca voy a hacer

esto", entonces no lo harás. Si te dices a ti mismo: "Esto va a ser un poco difícil, pero voy a hacer que esto suceda", entonces lo harás.

Busca en Google a otras personas que hayan hecho lo que estás intentando hacer y lee sus historias de éxito. Aproveche lo que aprende de estas historias para reenfocar su pensamiento en las soluciones y el éxito.

Cuarto, actúe y obtenga resultados. Sé que he dicho esto antes, pero he visto a muchas personas que hablan de todas las grandes cosas que van a hacer, pero nunca las hacen. Así que haz que suceda. B sigue a A, el día sigue a la noche, los resultados siguen a la acción (y sigue leyendo; hay más información sobre cómo actuar más adelante en esta sección).

Junte todo esto y tendrá una manera disciplinada y consciente de obtener lo que más desea. Te rodeas de las personas adecuadas. Programa tu día para hacer las cosas. Te concentras y tienes los pensamientos correctos. Incluso cuando los malos pensamientos se inmiscuyan, reconózcalos y diga: "No, ya no estoy jugando con ese pensamiento. No me sirve bien ". Cambie a pensar en pensamientos positivos y permanezca enfocado en el éxito. Eso lo llevará a la acción, lo que lo llevará a los resultados que está buscando.

HÁBITO DE PRODUCTIVIDAD # 3: APROVECHE EL TIEMPO

¿Cuánto tiempo necesita dedicar a poner en práctica estos hábitos de productividad? Es posible que considere que esto requiere una gran inversión de tiempo, o podría pensar que si adopta mis hábitos, puede dedicar algunas horas a la semana y la magia sucederá.

El hecho es que el tiempo y el esfuerzo son flexibles y los resultados se refieren menos a los minutos que pasan y más al nivel de compromiso con ese tiempo asignado. Seamos realistas sobre el tiempo.

Cuando la mayoría de las personas están trabajando, por lo general no pueden hacerlo más de dos horas seguidas antes de

que su atención se fragmente y comiencen a divagar mentalmente. Hay excepciones cuando la inspiración está en niveles altos, cuando miras el reloj y te dices a ti mismo: "No puedo creer que ya sean las once. ¿A dónde se fue la mañana? Estás tan concentrado que las horas pasan rápidamente. Pero muchos de nosotros pasamos nuestros días incursionando sin siquiera prestarle atención. Por ejemplo, sabes que estás incursionando en lugar de trabajar a un alto nivel cuando miras el reloj más de una vez y te dices: "No puedo creer que solo sean las once; ¿Este día nunca terminará? "

Así que haz tu mejor esfuerzo para adquirir el hábito de hacer sprints de dos horas en lugar de trabajos de un día. Pon toda tu energía y entusiasmo en esas dos horas. Si se siente agotado después de trabajar intensamente, tómese un descanso. Sal a caminar, estírate, toma un té, etcétera. Reconozca que realizar más de cinco horas de trabajo productivo real en un día no es sostenible.

Ahora, ¿qué quiero decir con eso? Estás pensando: "Dean, trabajo mucho más que

cinco horas al día ". Pero hablo de trabajo productivo. No es un trabajo pesado. No son cosas personales, sino más bien un trabajo de cabeza hacia abajo, impulsando su lista de tareas pendientes. Y ahora mismo tu objetivo debería ser sprints muy productivos de dos horas. Luego, puede aumentar su resistencia a un ideal de cinco horas de trabajo productivo al día. Si puedes hacer eso, nadie te tocará. Llevará su productividad a un nivel completamente nuevo

nivel.

Aquí tienes un arma secreta que puedes usar para crear aún más impulso en tu vida. Solo tenga en cuenta que hay básicamente tres tipos de días que puede tener. El primer tipo es el que temes, un día en el que te sientes inseguro y con miedo a emprender cualquier proyecto: "Hombre, espero que esto no salga mal. ¿Y si mi idea no funciona? ¿Y si todo el mundo lo odia? Este pensamiento de "qué pasaría si" envía a su cerebro al modo de

pánico y le hace nudos en el estómago. Nada creativo o innovador surge en días como este.

El segundo tipo de día transcurre sin incidentes, prácticamente rutinario, y eso no es ni bueno ni malo. Si alguien le pregunta cómo estuvo el día, puede responder: "Estuvo bien". ¿Quién quiere una vida que esté

"bien"? ¿Quién quiere una vida de status quo? ¿Quién quiere caer en una rutina donde no sucede nada memorable?

Sin embargo, cuando experimentas el tercer tipo de día, es mágico. Estás que ardes. Eres valiente.

Estás seguro. Tomas el control en lugar de dejar que los eventos te controlen. Tu entusiasmo es contagioso. Si alguien viene a ti con malas noticias, dices: "Está bien, tenemos esto". Eso es porque su mentalidad está orientada a encontrar soluciones. En lugar de negar que hay un problema o postergar las cosas, lo abordan de frente y luego vuelven a la tarea en cuestión.

Tome la decisión consciente de tener más días del tercer tipo. Y no pienses ni por un segundo que eres incapaz de tenerlos. La gente no nace con energía y entusiasmo, sé que yo no. Tiene la capacidad de crearlo utilizando las herramientas y hábitos que se han compartido a lo largo de todo este libro. Así que haga suya esta mentalidad de poder hacerlo, yo lo controlaré. Reconozca por qué quiere lograr grandes cosas y utilícelo para abrirse camino a través de todas las cosas que se interponen en su camino.

Otra arma secreta en su lucha por la productividad es la creación de sistemas. Tengo un sistema cuando me siento a escribir un nuevo libro que lo desglosa en pequeños fragmentos del tamaño de un bocado para no abrumarme. Tengo un sistema que me ayuda a encontrar ofertas inmobiliarias que aún no están a la venta al público. Tengo un sistema para una rutina matutina, cómo hago ejercicio y diablos, incluso cómo como saludablemente. Sí, me tomó un poco de tiempo descifrar y crear, pero una vez que lo hice, el pensamiento excesivo y la procrastinación desaparecieron. Podría seguir el sistema. En

cualquier negocio exitoso existen procedimientos operativos estándar (POE). Lo que estos hacen por las empresas y pueden hacer por usted es eliminar las conjeturas y permitir lo probado

sistema para crear resultados más rápidos y una acción más eficaz de forma coherente.

También tengo un sistema para aumentar mi productividad en todo el trabajo que hago. Escribir mi lista de tareas pendientes al comienzo del día es parte de este sistema. También escribo mis ideas sobre lo que quiero comunicar o lograr más tarde en el día. Tener estos recordatorios de ideas hace que el día se sienta mucho menos abrumador y me asegura que abordo las cosas que son importantes para mí. Es hora de desarrollar sus propios sistemas y utilizarlos como planos para lograr mayores logros.

La tercera arma secreta es la planificación proactiva. Esta es una forma elegante de decir "dedica más tiempo a pensar en el plan que a trabajar en él". Muchas veces, las personas se esclavizan con la creación de planes de negocios, pero no se dan cuenta de que les falta la visión y la creatividad de la planificación previa. Sin embargo, si comienza ese plan tomando notas y dejando que su subconsciente sea su guía, creará un plan mucho mejor más rápido. Deja que todos esos pensamientos que surgen cuando te duchas o justo antes de irte a dormir fluyan. Anótelos en una hoja de papel. Descubrirás algunos conceptos asombrosos de esta manera.

Por ejemplo, tenía una fecha límite ajustada para crear un nuevo programa de capacitación. Lo dispuse y completé todas las diapositivas en un día, una actividad que fácilmente podría haber tomado una semana o más.

¿Cómo fue posible hacerlo en un día? Porque planeé con anticipación al pensarlo detenidamente, luego me escribí notas sobre lo que quería ser en ese entrenamiento, y extraje de todas esas ideas. Visualicé de antemano lo que iba a hacer en el primer entrenamiento, segundo entrenamiento y tercer entrenamiento. Dejé que mi subconsciente tomara el control, lo que significa que confiaba en mi instinto.

Cuando somos niños, somos buenos confiando en nuestros instintos. La escuela, la sociedad y otros factores hacen que dependamos menos del instinto. Pero aquí está la verdad: tu instinto sabe lo que quizás no tu cabeza.

Confía en ello. Deje que forme el plan a través de sus pensamientos y notas, de modo que cuando llegue el momento de la ejecución, tenga los pasos que desea seguir trazados en forma aproximada.

Saber lo que debe hacer, en qué orden y luego tomar notas sobre la implementación le ayuda a descubrir qué no debe hacer también. Resaltará las áreas en las que no debe perder su tiempo y energía. Aquí es donde puede originarse su lista de cosas que no debe hacer.

Te he dado varias armas secretas para aumentar tu productividad. Pero antes de compartir más hábitos de productividad, me gustaría explicar qué significa realmente la productividad, ya que la gente a menudo se equivoca. Cuanto más exactamente lo defina, mejor podrá superar los obstáculos para trabajar con un alto nivel de eficacia.

Capítulo 13

EL FORMOF MÁS VERDADERO

PRODUCTIVIDAD Y POR QUÉ USTED

NECESITO TOMASTER IT

Desde una perspectiva de pensamiento binario, la productividad es algo que lo mueve hacia adelante de manera medible hacia sus metas o algo que mata su impulso. Si es como la mayoría de las personas, probablemente haga muchas cosas diferentes simultáneamente y lo llame multitarea. En la mayoría de los casos, esto no es productivo, porque no puede hacer dos cosas a la vez de manera efectiva y, por lo tanto, no lo hace avanzar. Si lo duda, responda esta pregunta: si se está reuniendo con alguien y la otra persona está hablando, y mira su teléfono para revisar un mensaje de texto, ¿realmente recuerda todo lo que la persona

compartió? Tal vez algunas frases o algunos puntos clave aquí y allá. Pero seamos honestos, su cerebro no puede concentrarse en dos cosas a la vez. Eso es un hecho científico probado.

La verdad es que pasamos mucho tiempo haciendo cosas que no importan. Si no me cree, comience a documentar lo que hace hora a hora durante una semana. Anote cualquier actividad en la que esté participando, desde actividades en línea hasta conversaciones telefónicas, reuniones, papeleo, almuerzos, recoger la ropa en la tintorería, etc. Una vez que haya completado su lista de la semana, utilice preguntas binarias y pregúntese: "¿Debería hacer esto? ¿O es una pérdida de tiempo? " "¿Estas cosas me hacen avanzar hacia mis metas o me mantienen estancado?"

Una vez que haya completado este ejercicio, le prometo que verá su vida supuestamente ocupada y loca y dirá: "Vaya, ¿en qué diablos estoy perdiendo el tiempo en estas cosas?" De repente, encontrará que se abrirá un bloque de tiempo. ¡Este es el tiempo que puede usar para tomar medidas hacia su futuro más grande!

Otra cosa que realmente frena a las personas es la idea de que "todo tiene que ser perfecto". Todos pensamos que somos perfeccionistas, pero nuestra obsesión por poner puntos en cada "i" y cruzar cada

"t" nos impide enfocarnos en lo que realmente importa para hacer avanzar la aguja. Nos hace sobreanalizar hasta el punto de la parálisis.

Digamos que está contemplando iniciar un negocio de inversión inmobiliaria, pero está indeciso. Te dices a ti mismo: "Bueno, déjame pensar en eso. esta es la hora correcta? ¿Realmente podría funcionar para mí? ¿Voy a tener que resolver cada contrato y cada trato antes de comenzar? Y luego, ¿qué pasa si las regulaciones en mi estado no me permiten invertir en bienes raíces de esta manera? Lo decidiré la semana que viene ". Es oficial: ha analizado en exceso y probablemente nunca tomará medidas sobre los pasos que debe seguir para hacer realidad un negocio de inversión inmobiliaria.

Si alguna vez ha pensado en bienes raíces o no, espero que vea cuán claro puede ser esto en cualquier negocio o empresa en su vida. Demos un paso más en aras de un ejemplo más profundo. En la inversión inmobiliaria, estas son algunas de las tareas en las que se involucran los nuevos inversionistas: navegar en línea, pedir consejo a sus amigos al respecto, navegar en las redes sociales para ver qué están haciendo otras personas en el campo, conducir buscando propiedades, visitar The Home Depot o Lowe's para comprar equipo y materiales, hacer logotipos y tarjetas de presentación y estudiar demasiado los contratos.

Sin embargo, las únicas cosas principales en las que debe centrarse un nuevo inversor son: creando un marketing único para atraer a los compradores y vendedores, haciendo ofertas, creando una lista de compradores y vendiendo casas.

Esas últimas cuatro tareas en cursiva son las únicas cosas que realmente importan si desea obtener impulso y ganancias de la inversión inmobiliaria actual. Nuevamente, estoy usando el sector inmobiliario como ejemplo porque ha sido una fuente de ingresos clave en mi vida y algo en lo que capacito a otras personas. Pero esto se aplica a todos los negocios del mundo. Hay muchas partes móviles en cualquier empresa, pero solo unas pocas crean el tipo de impacto que conduce al éxito. Concentre su tiempo y energía en lo que es crucial para ganar dinero. Puede contratar personas para que le ayuden a realizar las otras tareas. Si está iniciando un negocio de software o una empresa de capacitación en línea o cualquier otra cosa, resuma las tres o cuatro cosas principales en las que debe centrarse la mayor parte de su atención y simplemente haga esas cosas. Tan simple como suena, es lo que la mayoría de la gente no hace.

Para mí, el marketing es una actividad crucial en todos los negocios que tengo. Si no soy un buen comunicador, especialmente en video, no importa qué tan buenos sean mis productos, capacitaciones o métodos, no se venderán. Si me pongo frente a una audiencia y digo con voz monótona: "Hola a todos, mi libro es realmente

Excelente. Deberías conseguirlo ", ¡ni una sola persona me escucharía! Si actuara como un robot, ¿quién prestaría atención a lo que tuviera que decir sin importar lo bueno que fuera mi libro? Me he centrado en mejorar el rendimiento de mis vídeos y en crear los mejores cursos de formación posibles. Considere este libro que está sosteniendo. ¿Lo habrías comprado si no te hubiera motivado para actuar a través de un video o mi marketing? Quizás no, y no tendría la oportunidad de afectar positivamente tu vida.

Quizás esté pensando: "Bueno, Dean, tienes un don para motivar y vender". Permítanme decirles simplemente que yo era el niño más tímido que crecía, con un miedo mortal a hablar frente a alguien. El hecho es que no era bueno en muchas cosas. Detesto los contratos, odio llenar recibos y odio toda la organización que se necesita a veces para completar acuerdos inmobiliarios. Hay tantas cosas en las que soy terrible y, francamente, odio hacerlas. Solía pensar que tenía que ser bueno en todas estas cosas o de lo contrario estaba condenado.

Por ejemplo, estaba seguro de que no podría tener éxito en el sector inmobiliario porque no entendía todos los términos que usaba la gente. Sin embargo, ¡hice 500 acuerdos de bienes raíces antes de entender muchos de esos términos! Durante bastante tiempo, me sentí inferior porque estaba tan concentrado en ser bueno en algo que realmente odiaba y que realmente no importaba. Hay grandes vendedores de automóviles que no entienden nada sobre motores, ¡pero todavía lo están aplastando! Entonces, ¿por qué dejaría que algo tan pequeño como los términos inmobiliarios me frenara?

Me di cuenta de que para ser productivo, solo necesitaba mejorar en algunas cosas. Si pudiera hacer estas cosas al más alto nivel, podría tener éxito. Me volví muy competente para encontrar ofertas que otros no podían. Y me volví experto en encontrar compradores que tuvieran efectivo y quisieran comprar mis propiedades. Y esas eran las únicas dos cosas que importaban. De hecho, esas eran las únicas dos cosas que tenía que saber para ganar mi primer millón. Dejé de distraerme con cosas que

apestaba o que no tenían el mayor potencial para hacerme más dinero.

De hecho, solo necesitas hacer un par de cosas realmente bien para tener mucho éxito. Entonces,

¿qué deberías estar haciendo? Invierta su tiempo y energía en tareas de alta prioridad que son absolutamente esenciales para el éxito. Si su negocio vivirá o morirá en base al equipo que reúna, dedíquese a armar un equipo dinamita. Si necesita generar x dólares en seis meses para que su negocio funcione, haga que las actividades de marketing y ventas sean lo ÚNICO en lo que se concentre. Todo lo demás lo pueden hacer otros o ignorarlo hasta que tenga tiempo de abordar esos problemas.

Recuerde: la productividad se trata de hacer. Para mejorar en estas actividades, debe programarlas.

¿Cómo? Aquí hay tres cosas que quiero que hagas ahora mismo:

Mire las tareas que necesita realizar en las próximas dos semanas que

generar el impulso adecuado.

Enumere el orden lógico en el que deben realizarse y establezca plazos estrictos. Trocea las cosas grandes.

Los dos primeros se explican por sí mismos, pero ¿qué quiero decir con "fragmentar cosas grandes"? En otras palabras, no se entregue a actividades grandes y vagas: "Voy a salir a buscar compradores en efectivo para comprar las casas que encuentre". Cuando las cosas son demasiado grandes y vagas, no son procesables. Cuando divide cosas grandes, está dividiendo las acciones en componentes más pequeños y factibles. Por ejemplo, en su lugar, diga: "Publica publicaciones únicas de Facebook y Craigslist para encontrar compradores". Esto es algo que puede planificar, programar y tomar medidas inmediatas.

Como comentamos anteriormente, debe dedicar horas durante las cuales no hará nada más que trabajar en estas tareas en el

orden correcto. Aún usando este ejemplo de bienes raíces, decidiría que pondrá anuncios en Craigslist y Facebook y lo hará el próximo martes a las 11 A.M mientras toma un almuerzo de dos horas. Vas a dedicar una hora a cada uno, y estás apagando tu teléfono y eliminando cualquier otra distracción para que puedas hacer tus cosas más importantes en un tiempo récord.

Este es un componente tan importante de ser masivamente productivo. Divide las actividades en tareas del tamaño de un bocado. Mientras lo hace, comenzará a recibir llamadas telefónicas. Conseguirás un comprador.

Y de repente, dirás, "Oh, Dios mío. Esto es real. ¡Esto realmente puede cambiar mi vida! ¿Que sigue?" Luego, elige la siguiente actividad y sigue el mismo proceso.

Recuerde: establecer fechas y plazos es crucial porque hacerlo crea una sensación de urgencia.

¿Cuándo funcionan mejor los emprendedores y las personas de éxito? Bajo presión. No se trata de esperar hasta el último minuto. Se trata de proporcionarse una ventana ajustada pero razonable en la que hacer las cosas importantes.

HÁBITO DE PRODUCTIVIDAD # 4: ES BUENO SER EGOÍSTA

Ahora que tiene una idea de lo que es y no es la verdadera productividad, permítame compartirle un hábito que me tomó un tiempo aprender. Y esto va a parecer completamente contradictorio, así que tengan paciencia conmigo un segundo. Creemos que somos lo mejor de nosotros mismos cuando hacemos cosas por los demás. Y aunque hacer cosas por los demás es realmente asombroso, no es la forma más rápida de obtener la mejor versión de nosotros mismos. De hecho, lastima a las personas que amas y a las que más quieres ayudar. Dejame explicar. Estamos en nuestro mejor momento cuando somos egoístas. Pero no con la forma en que actuamos o la

nuestra forma de hablar, con nuestro tiempo. Cuando puedes mirar tu tiempo y convertirte egoísta con él, en última instancia, es lo que beneficia a quienes más nos importan.

Para lograr esto, debemos pensar en el egoísmo desde una perspectiva diferente. En lugar de verlo como negativo, tenemos que convertirlo en positivo. Si lleva sus ingresos a otro nivel, si puede saldar deudas, si puede emitir cheques para resolver problemas de la vida, si puede ayudar a un ser querido a jubilarse, si puede ahorrar suficiente dinero para enviar su niños a la universidad, ¿cómo son estas cosas egoístas? Imagínese si ser un poco más egoísta con su tiempo podría permitir que sus ingresos aumenten y sus problemas disminuyan. ¿Qué pasaría si le permitiera pasar más tiempo de calidad con las personas que ama?

Al reducir egoístamente las distracciones, puede lograrlo en ambos sentidos: gran éxito y una vida equilibrada.

Aquí hay otro ancla para ayudar a este pensamiento: si eliges permitirte distraerte durante las horas de trabajo, pierdes la capacidad de crear un legado para tus seres queridos. Más bien, al ser estratégico y tomar más tiempo ahora, pronto podrá devolver aún más de usted a aquellos a quienes más puede impactar.

Y para reducir las distracciones, debe decidir quién llama su atención durante las horas de trabajo y comprometerse con las personas y las tareas que pueden ayudarlo a pasar al siguiente nivel. Debes trabajar en la capacidad de mantenerte concentrado en un mundo lleno de distracciones. No puede controlar la economía, sus competidores o el mercado de valores, pero puede controlar cómo gasta su tiempo. Recuerde que las distracciones le costarán millones.

Considere cuánto tiempo y dinero le cuestan las distracciones. Si pasa 30 minutos diarios jugando en las redes sociales, eso se traduce en tres horas y media semanales, tiempo que podría dedicarse a los objetivos del siguiente nivel. Hablar por teléfono, mensajes de texto, correos electrónicos y notificaciones de redes sociales se suman y eventualmente le cuestan más dinero del que podría imaginar.

¿Sientes que deberías estar accesible en todo momento? ¡No lo hagas! ¡Solo las personas desesperadas son accesibles cada

hora de todos los días! No seas esa persona que cuando tu dispositivo emite un pitido, suena o vibra, inmediatamente miras a quién le gustó tu publicación de Facebook o comentó en tu Instagram. Si está dedicado a ser altamente productivo, sea sigiloso. La gente pronto se dará cuenta de que no responde inmediatamente ni responde a los correos electrónicos al instante. Los inteligentes reconocerán que estás ocupado y comprometido con tu próximo nivel.

También debe asegurarse de no vivir nunca en un modo reactivo sino en un modo proactivo. Este es un consejo especialmente bueno cuando se trata de computadoras y

Los telefonos. Use su computadora para obtener la información que necesita para aprender, no porque esté aburrido o quiera entretenerse. Prométete que no vas a surfear ni a mirar titulares de noticias negativos. No revise su cuenta bancaria, luego termine viendo 100 videos de YouTube sobre cómo hacer estallar un gran grano.

Realmente creo que el correo electrónico es una de las mayores distracciones que encontrará a diario.

Cuando la gente le envía un correo electrónico, le está pidiendo que salte. Y nuestra respuesta habitual es:

"¿Qué tan alto?" Pero la verdad es que no tienes que saltar. Puedes responder cuando quieras. Puede utilizar una respuesta automática que se comunique: "Respondo a los correos electrónicos todos los días a las 2 PM y a las 7 PM Aparte de eso, trabajaré en mi futuro más grande ". Esto es algo que he visto hacer a la gente, ¡y creo que es brillante!

Y no son solo los medios digitales los que te distraen. ¡Puede ser cualquier cosa! La gente lo llamará para tomar un café, almorzar o tomar una copa varias veces durante la semana, si no todos los días. Y

si quieres verlos, ¡genial! Diga: "¿Sabes qué? El martes trabajo todo el día, pero podría hacerlo el miércoles a las cinco. ¿Quieres hacer eso?" Se trata de seleccionar estratégicamente el tiempo

para actividades no laborales. ¡Aprenda a decir no más de lo que dice sí y prosperará!

Y, por favor, nunca intente racionalizar sus distracciones. Nunca te digas a ti mismo que no crees que estás progresando mucho, por lo que también podrías pasar una hora en las redes sociales viendo lo que hacen tus amigos. Este tipo de pensamiento lo llevará por una espiral negativa directamente de la confianza y de regreso a la vida de la que está tratando de escapar. Nunca alcanzará su máximo potencial con este tipo de pensamiento.

HÁBITO DE PRODUCTIVIDAD # 5: SI UN HOMBRE PUEDE, USTED PUEDE

No caigas en las mentiras. En muchas empresas, uno de los mayores desafíos es encontrar buenas ofertas. Y la gente mira a los grandes negociadores y dice: "Bueno, ellos son los afortunados y yo no tengo la suerte de ellos". Cuando miran a otros que lo han logrado, atribuyen su éxito al lugar donde viven, a quienes conocen o, a veces, simplemente a la suerte. O creen que han tenido éxito porque son más inteligentes. O están convencidos de que han tenido un gran éxito porque sus padres les dieron dinero para comenzar.

La verdad es que todas estas son mentiras. ¿Sabes cómo llegas a tener éxito en la negociación? ¡Haciendo tratos! Esto significa que usted hace el trabajo, probando y ajustando su enfoque hasta que lo haga bien. Dedique una hora al día a vender y, al final de los 30 días, será tan bueno que las mentiras ya no tendrán el poder de descarrilarlo. No importa lo que esté tratando de lograr.

Para ser bueno en eso, dedíquese a la tarea y no se distraiga. Es como cualquier otra cosa en tu vida. Es un paso a la vez. Solo tienes que decidir hacerlo.

Relacionadas con las mentiras están las barreras del dinero, las cosas que se interponen entre usted y obtener los ingresos que desea. Incluyen:

Falta de un plan

Falta de habilidad

Falta de confianza

Miedo o preocupación por "¿y si?" Falta de un objetivo

Falta de perfeccionismo

del sistema

Dilación

Distracciones

Aprendiendo a través de su propia prueba y error

Entonces, ¿cómo se superan las barreras monetarias? Mediante el uso de una lista de verificación binaria súper simple.

Es una lista de algunas preguntas que debe hacerse semanalmente. Este es el que ofrezco a los aprendices de bienes raíces:

¿Hice alguna oferta?

¿Cultivé más compradores?

¿Modifiqué, amplié o me centré en mi marketing en las dos áreas anteriores?

Puede adaptar este tipo de checklist a cualquier emprendimiento empresarial. Es una forma de responsabilizarse por ser productivo. Tenga en cuenta que si es nuevo en un campo, es posible que tenga dudas. Por ejemplo, los nuevos aprendices de bienes raíces me dirán: "Todavía no he hecho un trato. No sé por qué no está funcionando ". Y mi primera pregunta es: "¿Cuántas ofertas ha hecho?"

Inevitablemente, la respuesta es algo así como: "Oh, no he hecho ninguna oferta. He pasado mi tiempo revisando los contratos ". O

"Mis amigos me dicen que ahora no es un buen momento para hacer bienes raíces".

Empiece a decir no a toda la basura que no le ayuda a llegar a donde quiere

Vamos. Cuando elimina lo extraño, tiene más tiempo para concentrarse en asuntos de misión crítica, las cosas que lo llevarán a un futuro mejor. Espero que el mensaje sea claro para concentrarse en su lista de tareas de misión crítica y priorizarlas.

A continuación, veamos lo que le preocupa. Permítanme poner esto en contexto. Como saben, nos impulsan dos cosas: el dolor y el placer. Como resultado, tomamos decisiones que nos ayudan a alejarnos del dolor y acercarnos al placer. Si sufrimos porque somos pobres y no podemos permitirnos enviar a nuestros hijos a una buena escuela, naturalmente queremos generar más ingresos para poder permitirnos enviarlos a la mejor escuela, eso nos da placer.

Pero algo nos impide hacer la transición del dolor al placer, y eso es la preocupación. La preocupación puede detenerte en seco y mantenerte estancado durante una semana, un mes, un año o incluso más. Puede evitar que lleve una buena relación al siguiente nivel o puede mantenerlo atrapado en una relación tóxica. Puede evitar que deje un mal trabajo para iniciar un negocio con el que siempre ha soñado. Puede evitar que les cuentes la dura verdad a tus padres y puede mantenerte atrapado en un patrón de comportamiento autodestructivo como beber, jugar o consumir drogas.

La buena noticia es que no tenemos que vivir con esta preocupación. No puedo decirles cuántas personas me han dicho que les gustaría seguir mis sugerencias y ganar más dinero, pero luego agregan:

"Tengo tanto estrés y preocupaciones en mi vida en este momento. Tengo que esperar un mejor momento".

¡No! Una vez más, no tienes que vivir con esta preocupación. Cuando doy clases y presento mis materiales sobre cómo las

personas pueden ganar dinero con los bienes raíces, sé exactamente qué preguntas están en la mente de las personas: ¿Qué pasa si no funciona? ¿Qué pasa si fallo? ¿Qué pasa si encuentro un trato, pero no sé cómo cerrarlo? ¿Qué pasa si mi cónyuge piensa que soy un idiota por hacer algo como esto? Y en muchos casos, estas preocupaciones se remontan al pasado; están arraigados en la psiquis de nuestros niños. Puede que ni siquiera sean conscientes, pero cuando intentamos hacer algo ambicioso, se desencadena un antiguo miedo infantil y nos atascamos.

Digamos que estás contemplando hacer un gran cambio en tu vida profesional.

- está pensando en iniciar un negocio o cambiar de empresa o incluso cambiar de campo. Imagínese lo que podría preocuparle al considerar realizar este cambio. Si existe un riesgo financiero, podría decirse a sí mismo: "Si hago esto, podría terminar quebrando y perderé todo". Si está considerando tomar una clase de ejercicios, puede pensar: "No puedo hacer esto, soy demasiado mayor. Me avergonzaré a mí mismo ". O si estás tratando de decidir si vas a terminar una relación tóxica, te preocupa que "puede ser una mala relación, pero al menos es una relación, y quién sabe cuándo encontraré a alguien más".

Sí, esas preocupaciones son opresivas en el momento, pero tienes que pensar más allá de los miedos inmediatos comunes e imaginar si nada cambia y tienes las mismas preocupaciones dentro de un año o dentro de cinco años. No ha sucedido nada nuevo, te has negado a tomar ninguna medida y te sientes tan estancado como siempre. Todavía no estás ganando el dinero que siempre soñaste, todavía tienes 30

libras de sobrepeso y todavía estás aburrido hasta las lágrimas por tu trabajo.

Si eres honesto contigo mismo, sabes cómo se siente esto: se siente como una mierda. Permítete experimentarlo ahora, porque así es exactamente como te sentirás si sigues permitiendo que la preocupación controle tu vida.

Vale más que tu preocupación. Estoy seguro de que no querrás ser esclavizado por eso, pero eso es lo que está sucediendo. Quizás esto se deba a alguna experiencia traumática del pasado que está afectando su comportamiento en el presente. Sea lo que sea lo que te está causando que te quedes atascado en la preocupación, no vale la pena. Existe una versión mejor y más grande de ti mismo al otro lado de esa preocupación.

Hay un gran libro de Ryan Holiday llamado El obstáculo es el camino que aborda este problema. Su premisa es que tu paraíso, o lo que yo llamo tu próximo nivel, está al otro lado de tu preocupación, pero no puedes verlo porque estás dejando que la preocupación se interponga en tu camino. Puede creer que puede encontrar su camino alrededor de su miedo y ansiedad, pero en realidad tiene que atravesarlo directamente.

Byron Katie, quien es tremendamente perspicaz sobre las relaciones, tiene un enfoque excelente para manejar las preocupaciones. Ella sostiene que debes someter esa preocupación a las siguientes cuatro preguntas: 1. ¿Es verdad esa preocupación? Quizás responda que sí, quizás no.

2. ¿Es esa preocupación absolutamente cierta? Cuando pone esa preocupación bajo el microscopio de

"absolutamente", puede encontrar pruebas de lo contrario.

3. ¿Cómo se siente cuando se cuenta esta historia de preocupación? Lo más probable es que cuando piense en la historia detrás de la preocupación, cómo siempre está preocupado por cometer un error o porque otros hablarán negativamente de usted, se dará cuenta de que la preocupación no es tan importante. tanto peso como pensabas.

4. ¿Cómo te sentirías sin esta preocupación? Imagínese si no tuviera que vivir con su historia de preocupaciones, ¿cómo sería su vida?

Esta última pregunta requiere alguna explicación. Si alguno de ustedes está familiarizado con las películas o los libros de Harry Potter, puede recordar que Dumbledore tenía un instrumento que

podía extraer recuerdos de la cabeza de las personas para verlos. Piense en extraer su historia de preocupaciones y luego desterrarla de su mente. O que

si pudieras revertirlo? En lugar de decir: "No creo que esto pueda funcionar para mí; Lo intenté en el pasado y fallé ", dijiste," Sí, lo intenté en el pasado y fallé, así que ahora sé qué no hacer, y esta vez lo aplastaré ".

No debe preocuparse de que no sea el momento adecuado, de que la economía tenga que cambiar, de que deba esperar hasta recibir un préstamo, de que no pueda seguir adelante hasta que ahorre x cantidad de dólares. Tú controlas lo que haces, no tu preocupación.

Me preocupo por este tema porque permití que la preocupación desperdiciara años de mi vida. Me preocupaba no ser lo suficientemente inteligente para pasar al siguiente nivel. Tengo dislexia y no fui a la universidad. ¿Quién soy yo para pensar que puedo escribir un libro? Recuerdo haber tenido dificultades en la clase de lectura, por lo que es un gran salto considerar escribir un libro. ¿Quién diablos creo que soy para siquiera contemplar tal aventura? Debería estar agradecido de tener lo que tengo, ¿verdad?

Incorrecto. Me deshice de la historia en la que me preocupaba si era lo suficientemente inteligente. Una vez que lo hice, la preocupación desapareció y fui libre para escribir, sobresalir al hablar en público y alcanzar el siguiente nivel.

HÁBITO DE PRODUCTIVIDAD # 6: PAGUE SU IMPUESTO DE ÉXITO

¿Ha pagado su impuesto al éxito? ¡Vaya, seguro que lo sé! Y apuesto a que también lo ha hecho de muchas maneras, simplemente no lo ha mirado de esta manera. Bien, sé que probablemente estés pensando: "Dean, ¿qué diablos es el impuesto al éxito?"

Bueno, antes de darte mi definición, déjame contarte una breve historia.

Como muchos de ustedes saben por leer este libro, verme en las redes sociales y simplemente seguirme durante años a través de Weekly Wisdoms y otras cosas, saben que al crecer, no era el niño más inteligente de la escuela. No nací en una familia adinerada. Apenas me gradué de la escuela secundaria y la universidad nunca fue una cuestión.

Pero afortunadamente, a una edad temprana supe que iba a empujar, arañar y arañar mi camino hacia el éxito. Sabía que si trabajaba duro, nunca me rendía y siempre soñaba en grande, lograría más de lo que cualquier maestro pensó que haría. Por eso vendí chicle en la escuela secundaria. Es por eso que vendí leña en mis primeros años de escuela secundaria. Y es por eso que cuando todos mis amigos se iban a la universidad, yo estaba trabajando con mi papá en su tienda de colisiones en Marlboro, Nueva York.

De hecho, estaba trabajando tan duro que mi padre cambió el nombre del taller a Paul & Dean Auto Body.

¡Guauu! ¿Supongo que oficialmente lo hice bien? ¡Ni siquiera había terminado la escuela secundaria y ya tenía mi nombre pegado en un negocio en el centro de la ciudad!

Algunos amigos se habían ido a la universidad, algunos se estaban uniendo al ejército y otros estaban haciendo construcción, pero yo tenía mi nombre en un negocio exitoso. En mi mente que lo estaba aplastando.

Pero luego todo cambió. Poco después de graduarme de la escuela secundaria, mi padre pasó por un divorcio que realmente lo afectó mucho. Tan difícil de hecho que mentalmente "se marchó" del negocio y como que se marchó de la vida. Recuerdo que me llamó y me dijo: "Dean, lo siento, pero me deshago de todo. Estoy cerrando la tienda. Dejaré que el banco tome nuestra casa. Hágase un favor y vaya a ver si puede encontrar un trabajo en Triple R Industries ", la única fábrica en nuestra pequeña ciudad. Y así, mi mundo se detuvo.

Mientras que hace unos meses me sentía como un pez gordo por tener mi nombre en un edificio, ahora me sentía desesperado. El

futuro no parecía tan brillante como antes. Los amigos seguían trabajando en la construcción y prosperando en la universidad, y yo acababa de perder lo que parecía todo.

Tomé todos los suministros que pude del taller de carrocería y los mudé a un viejo granero en ruinas que estaba en la propiedad donde vivía. Puse una estufa de leña para calentar, instalé el compresor junto con mis herramientas y me puse a trabajar.

Recuerdo haber pensado en ese momento que había terminado. Yo era un fraude. ¿Quién era yo para pensar que podía tener éxito? ¡El negocio está hecho y ahora yo también! También puedo rendirme.

¿Alguna vez has tenido ganas de rendirte? ¿Alguna vez has sentido que el momento en el que estás o en el que estabas fue lo más difícil que hayas enfrentado y que nunca saldrías del otro lado?

Bueno, ¿saliste por el otro lado? Si no, estoy aquí hoy para decirte que lo harás.

Mirando hacia atrás ahora, me doy cuenta de que el momento en que me mudé a ese cobertizo puede haber sido la parte más baja de mi vida empresarial, pero fue el comienzo de mi pago del impuesto al éxito que necesitaba pagar para estar donde estoy hoy.

Permítanme expresar el impuesto al éxito de una manera que sea fácil de entender. Y esto es algo en lo que realmente creo. ¿Qué pasa si toda la basura, todas las luchas y todas las tonterías por las que pasamos están diseñadas para mostrarnos si somos dignos del éxito? ¿Qué pasa si, cuando pasa por esas pruebas, en realidad está "pagando su impuesto al éxito"?

Por tonto que parezca, ¿qué pasa si hay un auditor de éxito en el universo que está al tanto de todas las tonterías que enfrentan las personas y recompensa a quienes las enfrentan, aprenden de ellas y salen al otro lado? Realmente creo que son aquellas personas que se mueven cuando nadie está mirando, que se apresuran a pesar de lo que dicen los demás, que perseveran y

avanzan a través de los peores días quienes son recompensados con el éxito que desean.

Entonces, ¿qué pasaría si todas tus luchas fueran diseñadas para ti, allí para demostrar que mereces el éxito que anhelas? ¿Qué pasaría si todo sucediera exactamente como se suponía y el "Auditor de Éxito"

estuviera marcando todas las casillas que decían: "Diablos, sí, se merece el éxito"?

Ese año pagué mi impuesto al éxito. Y en muchos años por venir. Trabajé duro, cavé profundo, me apresuré y salí como una mejor versión de mí mismo. Esto nunca podría haber sucedido sin esos obstáculos en el camino. Entonces, ¿por qué no das un paso atrás y miras todas las partes difíciles de tu vida? Y mírelos como realmente son: nada más que pagar su impuesto al éxito.

Les digo a mis hijos todo el tiempo que tienen que honrar la lucha. Creo que así es como el mundo recompensa a las personas con el éxito. En este momento mi hija está practicando como loca para ser la mejor lanzadora en su liga de softbol. Mientras todos los demás están disfrutando de las vacaciones de verano, comiendo de manera poco saludable, sin trabajar, mi hija está practicando tres días a la semana para ser la mejor lanzadora posible. ¿Qué está haciendo? ¡Ella está pagando su impuesto al éxito!

Aquí hay otra forma de ver esto. Quiero que se tomen un segundo y escriban en una hoja de papel o en su teléfono: "Quiero problemas más grandes".

“¡Qué diablos, Dean! ¡Definitivamente no quiero problemas más grandes! " Bueno, dame un minuto y déjame ver si puedo hacerte cambiar de opinión.

Si te diera la opción de que uno de los siguientes problemas sea el mayor problema de tu vida, ¿cuál elegirías?

R. Pedí pollo, pero el camarero me trajo un bistec.

B. Mi contador se equivocó y mi negocio de bienes raíces solo generó ganancias de \$ 60,000 en lugar de \$ 70,000.

¿Cuál elegirías?

Norman Vincent Peale dijo lo siguiente sobre los problemas: "Los problemas constituyen un signo de vida. Cuantos más problemas tienes, más vivo estás".

Si su mayor problema en la vida es que su mesero le trajo la comida equivocada o que alguien lo interrumpió en el tráfico, ¡entonces no se está esforzando hasta el punto de convertirse en el mejor posible! Si mi mesero me traía la comida equivocada, simplemente le daría las gracias y sonreiría.

Sé que este es un ejemplo tonto, pero es un punto serio. Quiero animarte a desear una mejora en tus problemas.

Cuanto mayores sean sus problemas, más riesgos estará tomando, más prosperará y mayores resultados obtendrá para usted y su familia. Si tu verdadero deseo es alcanzar la mejor versión de ti, entonces debes querer más

problemas.

Ahora no estoy diciendo que salga y cause problemas. Simplemente digo que cuando empiece a mejorar su vida, mejorar su toma de riesgos y mejorar su negocio, salud, riqueza, etc., debe esperar, y desear activamente, una mejora en los problemas.

¡Gíralo y lanza un mensaje positivo detrás de él! "¡Voy a pagar mi impuesto al éxito y asumir cualquier problema que este mundo me presente, sin importar cuán grande sea!" ¡Deberías escribir eso en alguna parte! ¡Ponga en su diario o en su teléfono y mírelo todos los días! ¡Hazlo tu nuevo mantra!

Y en lugar de sentirse derrotado cuando las cosas no van como usted quiere, mire al cielo y diga:

“¡Oh, ya veo lo que está haciendo, Sr. Auditor! ¡Voy a pagar este impuesto al éxito y voy a prosperar! ”

Porque cuando elegimos detener conscientemente el sufrimiento propio, podemos experimentar la vida de la forma en que debe ser. ¿Y cuánto tiempo dice Tony Robbins que se necesita para tomar una decisión o hacer un cambio? ¡Un instante! Así que decida en este mismo instante que dejará de ver sus caídas como la parte más baja de su vida y comenzará a verlas como el impuesto al éxito que debe pagar para ingresar a la tierra del verdadero potencial.

Cuando comiences a ver los eventos de tu vida de esta manera, experimentarás un nivel de libertad y liberación como nunca antes. Puede sentir como si le hubieran quitado 100 libras de sus hombros y finalmente puede dar rienda suelta a su verdadero yo.

EXPRESIONES DE GRATITUD

Creo que alcanzamos nuestro máximo potencial y el nivel de vida que deseamos al recibir información y adquirir conocimientos a través de la experiencia, el fracaso y el éxito. Evolucionamos exponencialmente cuando actuamos en el mundo, y todo ese conocimiento e información se convierte en sabiduría e instinto visceral profundamente arraigados. Al comienzo de este libro, se lo dediqué a mis queridos amigos, Tony Robbins, Joe Polish y Dan Sullivan, por el impacto positivo y los atajos al éxito que me han brindado. Pero también los aprecio por su viaje, por su valentía de tomar ese conocimiento, descubrir la sabiduría detrás de todo y luego compartirlo desinteresadamente con el mundo.

He aprendido de grandes profesores como ellos, así como de Dale Carnegie, Earl Nightingale y Napoleon Hill. A esa lista agregaría Eckhart Tolle, Wayne Dyer, Michael Singer, Brendon Burchard, David Bach; podría agregar muchos más nombres, pero no hay espacio suficiente para incluirlos todos. Sus palabras transformadoras, una vez absorbidas en tu alma, hacen que sea difícil determinar dónde terminan sus ideas y dónde comienzan las tuyas. Mientras escribía este libro, mientras escribía ciertas secciones, hice la pregunta, ¿De dónde viene esto? ¿Descubrí esto a través de mi propia prueba y error, a través de mis

fracasos, a través de mi propio éxito, o lo adopté de otros que han recorrido ese camino antes que yo?

Y al final del día, te das cuenta de que eso es lo que quieren los verdaderos liberadores de sabiduría. Le están entregando la hoja de ruta para permitirle ir más rápido una vez que los integre en su propia vida. Y quiero lo mismo para ti. Hice lo mejor que pude a lo largo del libro para compartir cuando sabía con certeza de dónde venía una determinada sabiduría o un ejercicio. Estoy seguro de que me perdí de reconocer la fuente de algunos conceptos, así que aquí me gustaría que todos los que han sido parte de mi mentoría, desde socios comerciales anteriores, autores, amigos y seres queridos, hasta alguien en la calle que compartió un buen pensamiento, saber que son los esfuerzos acumulados de todos

de ustedes que nos permiten alcanzar el éxito más rápido en lugar de tratar de resolverlo más lentamente por nuestra cuenta.

También quiero agradecer a las personas que me ayudaron a crear este libro. Al dirigir varias empresas, tratar de ser el mejor padre del mundo, hacer negocios inmobiliarios, viajar por el país hablando y haciendo mentes maestras mientras sigues entrenando a las ligas menores y al softbol, el tiempo puede ser escaso. Sin mi sobrino, Tanner Sheldon, ayudándome a armar este libro y coordinando muchas de las piezas; sin Bruce Wexler ayudándome a crear claridad en cada capítulo y asegurándome de que el material fluya junto; sin mi equipo en Scottsdale, Arizona, y Jeremy Gabbert, quien es mi mano derecha, no podría haber producido un libro tan bueno como creo que es este. A Nick Savocchia, mi director financiero y amigo, y a todas las personas que trabajan conmigo a diario para permitirme brillar, para permitirme vivir en mi capacidad única, para permitirme practicar los hábitos de éxito que pueden hacerme desarrollar todo mi potencial, doy gracias. Nunca podría hacerlo sin ellos.

En uno de mis libros anteriores, cité la frase: "Se necesita un pueblo para criar a un niño". Bueno, se necesita un pueblo y una familia para escribir un libro exitoso y comercializarlo, promoverlo y ponerlo en manos de las personas que más lo necesitan. Por último, y lo más importante, reconozco y aprecio la increíble

familia que tengo con mi hija, Breana, y mi hijo, Brody. Eres la luz de mi vida. Tú eres la razón por la que prospero, la razón por la que amo, la razón por la que quiero evolucionar siempre, ser un mejor hombre. Ningún amor podría igualar lo que un padre siente por sus hijos. Gracias por el regalo de ser mis hijos.

ACERCA DE DEAN

Si Dean Graziosi puede hacerlo, cualquiera puede hacerlo. Su historia debe dar a la gente esperanza, así como expectativas realistas, de que ellos también puedan alcanzar su máximo potencial y vivir su propia versión del sueño americano. Dean nació en una pequeña ciudad en el norte del estado de Nueva York, a unas 70 millas de la ciudad de Nueva York. Se crió en una familia con dificultades financieras. En un momento, incluso vivió en un baño con su padre.

Luchando con un dinero mínimo, lidiando con los múltiples matrimonios de sus padres y adaptándose a más de 20 mudanzas cuando tenía 19 años, Dean no tenía la oportunidad de asistir a la universidad ni se sentía lo suficientemente inteligente como para hacerlo. Pero después de años de continuos mensajes inspiradores de su abuela Carmella Fanizzi Post, Dean adoptó la creencia de que podía hacer cualquier cosa y que no había límites. Ella le imploró que no se preocupara por el pasado, sino que inventara su propio futuro.

Dean tomó el único activo que tenía, la determinación por una vida mejor, y se convirtió en un emprendedor extremadamente exitoso, un magnate inmobiliario,

New York Times autor de bestsellers, entrenador de éxito y viajero mundial, hablando en escenarios para hasta 15.000 personas. Es el autor de los libros más vendidos

Totalmente satisfecho, sé un millonario inmobiliario, treinta días para obtener efectivo inmobiliario, tu ciudad, tus ganancias, y Benefíciase de las propiedades inmobiliarias ahora mismo. Dean también ha realizado una serie de videos de sabiduría semanal sobre el éxito todos los lunes durante los últimos ocho años inspirando a millones de personas en todo el mundo.

Nada de esto habría sucedido sin el mayor regalo de Dean: su pasado. Desde su dislexia hasta sus sentimientos de inferioridad y crecer inseguro debido a problemas financieros, Dean desarrolló la habilidad única de crear recetas de éxito fáciles de seguir. Ha sido un regalo de Dean compartir estas técnicas que pueden permitir a las personas vivir la vida con todo su potencial.

Dean vive en Phoenix, Arizona, con sus dos hijos. Entrena las ligas menores y el softbol y asiste a tantos eventos de sus hijos como sea humanamente posible. También es el creador de www.thebetterlife.com , un desafío de 30 días que ayuda a las personas a hacer pequeños cambios en sus hábitos todos los días para que en 30 días puedan estar en el camino hacia la riqueza, la abundancia y la vida que se merecen.

ÍNDICE

NOTA: Referencias de página en cursiva consulte las figuras.

UNA

Abrams, Creighton, Jr., 110

Abundancia (Diamandis), 135

Accesibilidad, 243

Responsabilidad, 83 - 84

AGREGAR, como "cerebro de Ferrari", 44 - 46

Asesoramiento, perjudicial, 49 - 52

Relación postventa, 147 - 164

"Acampar" en la mente de las personas para, 153 - 156

manejar los sentimientos de las personas con, 147 - 151

relaciones frente a transacciones, 160 - 161

resistir las suposiciones para, 161 - 164

mostrando reciprocidad para, 156 - 159

entender a la gente por, 151 - 153 , 159

Evaluación, para establecer metas, 15 - dieciséis

Supuestos, 161 - 164 , 191 - 192

Atracción y persuasión, 123 - 145 . Ver también Relación postventa para marketing y ventas, 126 - 127

como compositor de dinero, 123 - 126

poder de la pasión por, 144 - 145

resistir la sobreventa, 142 - 143

mentalidad de escasez como villano interior, 135 - 136

vendiendo a la gente lo que quiere, 136 - 138

contar historias para, 138 - 142

transparencia y confianza para, 132 - 134

comprender a las personas y, 127 - 130 , 134

cerradores de tratos injustos, 131 - 132

Avatar, de personaje heroico, 101 - 102

si